

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID

FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIOLOGÍA

Departamento de Psicología Social



TESIS DOCTORAL

**Los estereotipos sociales: el proceso de perpetuación a través
de la memoria selectiva**

MEMORIA PARA OPTAR AL GRADO DE DOCTOR

PRESENTADA POR

José Ignacio Cano Gestoso

Directora

María Ros García

Madrid, 2002

ISBN: 978-84-669-0170-3

© José Ignacio Cano Gestoso, 1991

R. 55.964

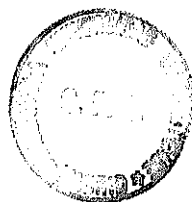
UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID

Facultad de Sociología

Departamento de Psicología Social

L
316.642.8
CAH

**LOS ESTEREOTIPOS SOCIALES:
EL PROCESO DE PERPETUACION
A TRAVES DE LA MEMORIA SELECTIVA**



José Ignacio Cano Gestoso

Madrid, 1993

Colección Tesis Doctorales. N.º 228/93

© José Ignacio Cano Gestoso

Edita e imprime la Editorial de la Universidad
Complutense de Madrid. Servicio de Reprografía.
Escuela de Estomatología. Ciudad Universitaria.
Madrid, 1993.
RicoH 3700
Depósito Legal: M-38950-1993

X-53-186517-6



La Tesis Doctoral de D.
..... José Ignacio Cans Sestero

Titulada
..... los estereotipos raciales: el proceso de perpetuación a través de
..... intervenciones reactivas

Director Dr. D. María Ros Gamiñán

fue leída en la Facultad de ... CC. Políticas y Sociología ...
de la UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID, el día 30 ...
de mayo de 1991, ante el tribunal

constituido por los siguientes Profesores:

PRESIDENTE Francisco Alvira Martín

VOCAL Armando Rodríguez

VOCAL suplente: Juan Ignacio Aragonés

VOCAL Miguel Moya

SECRETARIO José Luis Saugrado

.....
habiendo recibido la calificación de

..... Apto con laude por unanimidad

Madrid, a 30 de mayo de 1991.

EL SECRETARIO DEL TRIBUNAL.

LOS ESTEREOTIPOS SOCIALES:
EL PROCESO DE PERPETUACION A TRAVES DE LA MEMORIA SELECTIVA

TESIS DOCTORAL DE: JOSE IGNACIO CANO GESTOSO

DIRECTOR DE TESIS: MARIA ROS GARCIA

LOS ESTERROTIPOS SOCIALES:
EL PROCESO DE PERPETUACION A TRAVES DE LA MEMORIA SELECTIVA.

PARTE I

TESIS DOCTORAL DE: JOSE IGNACIO CANO GESTOSO

Unsere Meinung, daß wir das andere kennen, ist das Ende der Liebe, jedesmal, aber Ursache und Wirkung liegen vielleicht anders, als wir anzunehmen versucht sind — nicht weil wir das andere kennen, geht unsere Liebe zu Ende, sondern umgekehrt: weil unsere Liebe zu Ende geht, weil ihre Kraft sich erschöpft hat, darum ist der Mensch fertig für uns. Er muß es sein. Wir können nicht mehr! Wir künden ihm die Bereitschaft, auf weitere Verwandlungen einzugehen. Wir verweigern ihm den Anspruch alles Lebendigen, das unfassbar bleibt, und zugleich sind wir verwundert und enttäuscht, daß unser Verhältnis nicht mehr lebendig sei.

Max Frisch. Tagebuch 1946-1949

DEDICATORIAS

A CARMEN y MARIA, a MARIA y CARMEN, con todo el cariño y con la consciencia del privilegio de haber trabajado con ellas, en una dedicatoria imposible puesto que esta tesis es en buena parte suya.

A PATRICIA SALAMA, que ya nunca terminará su tesis.

A los HABITANTES de BAGDAD cuya sangre manchó la última parte de esta tesis, víctimas de la ley del más fuerte comúnmente conocida en los últimos tiempos como derecho internacional.

AGRADECIMIENTOS

Una tesis doctoral es un empeño largo, arduo y expansivo, cuya voracidad con todas las áreas de la propia vida hace que en ella se impliquen en mayor o menor medida todas las personas que nos rodean. No podría sin embargo citar aquí a todas las personas con las que he tenido relación en estos últimos años. Me limitaré por tanto a mencionar a aquellos cuya ayuda directa ha jugado un papel en este trabajo.

Esta tesis no podría haberse realizado sin ...

LAS IDEAS DE ...

David Routh
Esteban Medina
Luciano Arcuri
Pedro Cuesta

LA COLABORACION PARA LOS ESTUDIOS EMPIRICOS DE ...

Fátima Arranz
Jose Antonio Matesanz
Juan Junco
M^a Angeles Cea
Merche Carmona
Paloma Fontcuberta
Sharon Hall

LA AYUDA MATERIAL, BIBLIOGRAFICA Y LOGISTICA DE ...

Alvaro Cano
Anako Bellón
Carmen Huici
Jorge "Puchungo" Francisco-Ortega
José Luis Sangrador
Monkito Francisco-Ortega
Nick Hopkins
Paco Maraver
Pilar Bordonaba
Rabiul Islam
Los Departamentos de Psicología de las Universidades de
Bristol y de Dundee
El Departamento de Psicología Social de la Facultad de
CCFP y Sociología de la Complutense de Madrid

NOTA

Los estudios experimentales que forman parte de esta tesis y que se describen en el capítulo VII no son producto del trabajo exclusivo del autor sino que han sido realizados casi todos en colaboración con otros investigadores. La autoría de estos últimos es tan importante como la de quien escribe.

En concreto, los tres primeros estudios así como el último han sido llevados a cabo junto a Carmen Huici y Carmen Allende.

Los estudios cuarto, quinto y séptimo, en colaboración con Carmen Huici.

El estudio número seis, junto a Rabiul Islam y Nick Hopkins.

INDICE

	pg.
DEDICATORIAS	iii
AGRADECIMIENTOS	iv
NOTA	v
INDICE	vi

PORTE I: EL CONCEPTO DE ESTEREOTIPO

<p> X CAPITULO I. Origen etimológico y evolución del significado. </p>	2
<p> M 1. Etimología. </p>	2
<p> 2. Significado actual. </p>	8
<p> 3. Conexión con el significado en ciencias sociales. </p>	13
<p> CAPITULO II. Tres clásicos en el estudio de los estereotipos. </p>	17
<p> I/ "La Opinión Pública" de Walter Lippmann . . . </p>	18
<p> 1. Introducción. El concepto de estereotipo. . . </p>	18
<p> 2. Funciones y efectos. </p>	25
<p> 3. Fiabilidad y cambio de los estereotipos. . . </p>	32
<p> 4. Conclusiones. </p>	39
<p> II/ "La personalidad autoritaria" de Theodor W. Adorno y otros". </p>	44
<p> 1. Introducción. </p>	44
<p> 2. Algunos conceptos básicos. </p>	50
<p> 3. La estereotipia. </p>	54
<p> 4. La personalidad autoritaria. </p>	64
<p> 5. Para acabar con el prejuicio. </p>	69
<p> 6. Conclusiones. </p>	73

III/ "La naturaleza del prejuicio" de Gordon W. Allport	80
1. Introducción.	80
2. El concepto de prejuicio y la categorización.	83
3. Qué son los estereotipos.	90
4. Distintas perspectivas teóricas sobre el prejuicio.	94
4.1. El enfoque cognitivo y perceptivo.	96
4.2. El enfoque motivacional y afectivo.	102
4.3. El enfoque social.	109
5. Estabilidad y cambio del prejuicio.	115
6. Conclusiones.	126

CAPITULO III. Historia del concepto de estereotipo en ciencias sociales y de la investigación asociada al mismo. 130

1. Los primeros pasos.	132
2. Estereotipos y Prejuicio.	137
3. Estereotipo y Categorización.	147
4. El fondo de verdad y la falsedad de los estereotipos.	157
5. El asalto cognitivo a la estereotipia.	171
6. La cognición social.	192
6.1. Introducción.	192
6.2. Conceptos, metáforas y fundamentos teóricos.	195
6.3. Areas de investigación preferente.	209
6.4. Un pequeño balance.	217
7. El estereotipo en clave grupal.	222
7.1. La faceta intergrupal.	222
7.2. La faceta intragrupal.	226
8. Otras concepciones heterodoxas sobre la estereotipia.	230
8.1. El estereotipo como probabilidad diferencial.	230
8.2. El estereotipo como método de control social del exogrupo.	235
8.3. El estereotipo construido en cada situación.	237
9. Otras cuestiones teóricas.	240
9.1. El núcleo del concepto de estereotipo: la interacción entre el grupo y los individuos.	240
9.1.1. Los estudios sobre la falacia de la proporción inicial.	244
9.1.2. La racionalidad de las decisiones categoriales y sus consecuencias.	252
9.2. El grado de creencia en el estereotipo.	255
9.2.1. La separación entre creencia y conocimiento del estereotipo: el trabajo de Devine.	260

10. Nuestra definición de estereotipo.	269
11. Unas notas metodológicas.	273
11.1. Las primeras técnicas: la lista de adjetivos.	273
11.2. El sesgo de la autopresentación: el autocontrol de las propias respuestas de acuerdo a los valores sociales.	276
11.2.1. El método del 'bogus pipeline'.	277
11.2.2. La variación de las instrucciones	279
11.2.3. El método del 'matched-guise'.	281
11.3. Medidas de corte cognitivo.	286
11.4. Las técnicas más usuales: el juicio sobre el grupo mediante escalas.	292
11.4.1. Escalas monopolares y bipolares.	295
Referencias.	299
 CAPITULO IV. El concepto de estereotipo en nuestra realidad social: un estudio empírico sobre cómo entiende la gente la estereotipia.	 310
1. Introducción.	310
2. Objetivos de la investigación.	312
3. Procedimiento.	315
3.1. Medición de estereotipos sobre grupos concretos.	315
3.2. Cuestiones teóricas.	318
3.3. Las dos condiciones del estudio.	320
4. Resultados.	323
4.1. Resultados iniciales.	323
4.1.1. La definición de estereotipo.	324
4.1.2. El objeto del estereotipo.	326
4.1.3. La evaluación del concepto de estereotipo.	326
4.1.4. La evaluación de la imagen grupal que proyecta el estereotipo.	328
4.1.5. La fiabilidad de la imagen grupal.	328
4.1.6. La extensión de la estereotipia.	329
4.1.7. La relación de la estereotipia con el nivel cultural e intelectual.	329
4.1.8. La relación entre la estereotipia y el contacto intergrupal.	330
4.1.9. Las razones por las que surgen los estereotipos.	331
4.1.10. La validez o no de la generalización sobre grupos sociales.	334
4.1.11. Los grupos sobre los que se tienen estereotipos: la estereotipia reconocida.	336

4.2. Análisis complementarios.	342
4.2.1. El cálculo de la estereotipia aplicada: las escalas.	342
4.2.2. La estereotipia aplicada según la evaluación del rasgo.	343
4.2.3. El grado de estereotipia aplicada según el concepto de estereotipo. . .	344
4.2.4. El grado de estereotipia reconocida según el concepto de estereotipo. . .	345
4.2.5. El grado de estereotipia aplicada según la estereotipia reconocida por el sujeto.	347
4.2.6. La comparación del grado de estereotipia en ambas condiciones. . .	348
4.2.7. La inhibición de la estereotipia según la evaluación del rasgo.	350
4.2.8. La inhibición de la estereotipia aplicada según la comprensión teórica del concepto.	351
4.2.9. La estereotipia como una tendencia general sobre todos los exogrupos. . .	354
5. Conclusiones.	356
 CAPITULO V. Estabilidad y cambio en los estereotipos: procesos de autoconfirmación. . . .	359
1. Introducción.	359
2. Procesos de autoconfirmación y resistencia al cambio.	361
2.1. La excepcionalización.	362
2.2. Modelos de integración de información desconfirmante.	365
2.2.1. Los modelos del contable y de conversión.	365
2.2.2. El modelo de la subcategorización. . .	366
2.3. La interpretación o modificación convergente de los datos.	372
2.4. Los procesos de atribución causal diferencial.	374
2.5. La selectividad en el procesamiento cognitivo.	376
2.5.1. La atención y la saliencia.	377
2.5.2. Estrategias confirmatorias de comprobación de hipótesis.	381
3. La máxima autoconfirmación: la profecía que se autocumple.	384
3.1. Introducción.	384
3.2. Antecedentes y corrientes teóricas en sociología.	386
3.3. Estudios experimentales de laboratorio en psicología social.	391
3.3.1. Factores y limitaciones de la autoconfirmación.	394
3.4. Una autoconfirmación estructural.	398

4. Cómo conseguir cambiar los estereotipos. . .	401
4.1. Introducción.	401
4.2. El contacto.	402
4.3. El automatismo del efecto de los estereotipos.	403
4.4. Qué hacer con la categorización: incrementar o reducir su saliencia. . . .	404
4.5. Problemas de la investigación experimental sobre cambio de estereotipos. . .	408
4.6. El efecto de disolución.	410
4.7. La ansiedad intergrupar.	411
4.8. La susceptibilidad de cada rasgo a la desconfirmación.	412
4.9. Conclusión.	414
Referencias.	417

PARTE II: LOS ESTEREOTIPOS Y LA MEMORIA

CAPITULO VI. La relación entre estereotipos y memoria: planteamientos teóricos e investigación existente en la literatura.	424
1. Introducción.	424
2. Memoria, imágenes y juicios.	428
3. La memoria en la formación de estereotipos.	436
3.1. La correlación ilusoria basada en la distintividad.	441
3.1.1. El estudio pionero de Hamilton y Gifford.	442
3.1.2. La evolución del estudio de la correlación ilusoria basada en la distintividad.	458
3.2. Conclusiones.	484
4. La memoria en la perpetuación y el cambio de los estereotipos.	486
4.1. Modelos teóricos.	486
4.1.1. Los modelos esquemáticos.	487
4.1.2. Los niveles de procesamiento.	495
4.2. Evidencia empírica.	499
4.2.1. Introducción.	499
4.2.2. Investigaciones sobre otros campos: el recuerdo de información sobre individuos o grupos artificiales.	507
4.2.3. Estudios realizados sobre estereotipos.	514
4.2.3.1. Estimaciones.	521
4.2.3.1.1. La correlación ilusoria basada en la asociación estereotípica.	522
4.2.3.1.1.1. El trabajo inicial de Hamilton y Rose.	522
4.2.3.1.1.2. Otros estudios sobre la correlación ilusoria debida a la asociación estereotípica.	530
4.2.3.1.1.3. La comparación entre las dos fuentes de correlación ilusoria.	533
4.2.3.1.2. Otros estudios sobre estimación de frecuencias.	539
4.2.3.1.3. Conclusiones.	544
4.2.3.2. Recuerdo libre.	545
4.2.3.2.1. Estudios que reflejan un mayor recuerdo consistente.	546
4.2.3.2.2. Estudios en los que predomina el recuerdo inconsistente.	553
4.2.3.2.3. Conclusiones.	557

4.2.3.3. Reconocimiento.	558
4.2.3.3.1. Recuerdo selectivo o sesgo.	558
4.2.3.3.2. La teoría de detección de señales.	570
4.2.3.3.3. Conclusiones.	579
4.2.3.4. Otros problemas teóricos.	581
4.2.3.4.1. El momento en que se conoce la estereotipia.	581
4.2.3.4.2. El intervalo entre la exposición y el recuerdo.	584
4.2.3.4.3. Las instrucciones experimentales: formación de impresiones o memoria.	587
4.2.3.5. Conclusiones.	592
Apéndice.	595
Referencias.	598

**CAPITULO VII. Estudios empíricos sobre la
memorabilidad de la información vinculada a
los estereotipos.** 608

1. Introducción y esquema general de los estudios.	608
2. Los TRES PRIMEROS ESTUDIOS: el desarrollo de nuestro paradigma.	610
2.1. El primer estudio.	614
2.1.1. Método.	614
2.1.2. Análisis y Resultados.	616
2.2. El segundo estudio.	622
2.2.1. Método.	622
2.2.2. Análisis y Resultados.	626
2.3. El tercer estudio.	630
2.3.1. Método.	630
2.3.2. Análisis y resultados.	633
2.4. Discusión de los resultados de los tres estudios.	641
3. El CUARTO ESTUDIO: la influencia de las instrucciones y del tiempo de percepción.	650
3.1. Introducción.	650
3.2. Procedimiento.	652
3.3. Resultados y discusión.	657
3.3.1. El efecto de la estereotipia.	659
3.3.2. La influencia de los dos factores experimentales: instrucciones y tiempo de exposición.	663
3.3.3. La discriminabilidad y el sesgo en el efecto estereotípico.	666
3.3.4. La relación entre las escalas y el recuerdo.	671
3.4. Conclusiones.	673

4. El QUINTO ESTUDIO: el intervalo entre exposición y recuerdo.	675
4.1. Introducción y procedimiento.	675
4.2. Análisis y discusión de los resultados.	678
4.2.1. El efecto de la estereotipia en el recuerdo a través del tiempo.	680
4.2.2. Discriminabilidad y sesgo en el recuerdo selectivo a través del tiempo.	684
4.2.3. La relación entre las escalas y el recuerdo.	688
4.3. Conclusiones.	689
5. El SEXTO ESTUDIO: el recuerdo de la información contraestereotípica.	690
5.1. Introducción.	690
5.2. Procedimiento.	695
5.3. Resultados.	701
5.3.1. Datos de memoria.	701
5.3.1.1. El recuerdo acertado.	704
5.3.1.2. El recuerdo total: la influencia de las falsas atribuciones.	710
5.3.1.3. La influencia de la valencia de los rasgos.	714
5.3.2. La saliencia de las dimensiones y la evaluación de los rasgos.	715
5.4. Conclusiones.	719
6. El SEPTIMO ESTUDIO: la influencia de la actitud, el contacto y el grado de implicación con el grupo.	722
6.1. Introducción.	722
6.2. Método.	724
6.3. Resultados.	727
6.3.1. Confirmación del efecto de la estereotipia.	730
6.3.2. La medición de las variables sociales intergrupales.	736
6.3.3. La influencia de la relación intergrupar en la memoria selectiva.	739
6.4. Conclusiones.	746
7. El OCTAVO ESTUDIO: otro paradigma para el estudio del recuerdo preferencial de la información estereotípicamente confirmante.	748
7.1. Introducción.	748
7.2. Método.	753
7.3. Análisis y resultados.	757
7.3.1. La comprobación de la favorabilidad y desfavorabilidad de los ítems: la construcción de la escala.	757
7.3.2. Los resultados del recuerdo libre.	759
7.3.3. Los resultados de la confianza en el recuerdo.	765
7.3.4. La estimación del porcentaje de frases favorables y desfavorables.	767
7.3.5. La estimación de favorabilidad de cada frase.	769
7.3.6. Las relaciones entre las distintas medidas o variables dependientes.	772

7.4. Conclusiones.	774
8. EL NOVENO ESTUDIO: una comparación de las dos fuentes de correlación ilusoria.	777
8.1. Introducción.	777
8.2. Método.	779
8.3. Resultados.	786
8.3.1. La impresión evaluativa de los grupos..	789
8.3.2. La estimación de frecuencias.	791
8.3.3. La asignación de las conductas a los grupos.	794
8.3.4. El recuerdo libre.	798
8.4. Conclusiones.	800
Referencias.	804
CAPITULO VIII. CONCLUSIONES.	806

PARTE I: EL CONCEPTO DE ESTEREOTIPO

CAPITULO I. ORIGEN ETIMOLOGICO Y EVOLUCION DEL SIGNIFICADO

1. Etimología

La palabra 'estereotipo' es un neologismo formado en el siglo XVIII de las palabras griegas stereós (sólido) y typos (carácter, tipo o modelo). Fue creada en el ámbito de la tipografía para designar exactamente eso, un conjunto de tipos sólidos o fijos.

A lo largo del siglo XVIII se producen intentos de trabajar con páginas de tipos fijos. La primera noticia que se tiene de ello parece ser la referente al holandés Van der Mey, quien simplemente soldaba los tipos por detrás de las páginas para conservarlas en bloque. A comienzos del siglo el impresor parisino Gabriel Valleyre ya utilizó planchas de cobre elaboradas en un molde de arcilla para imprimir un calendario. Eran los primeros pasos de un largo proceso. Durante la primera mitad de siglo prosiguieron las investigaciones de forma aislada. En 1725 el platero William Ged en Edimburgo y en 1740 el impresor Michael Funcker en Erfurt llevaron a cabo impresiones con moldes hechos a base de diversos materiales. Funcker publicó incluso una obrita en la que explicaba los resultados de su método de elaboración. En 1783 el impresor alemán Hoffmann tuvo la idea de someter el metal recién vertido en el molde a una cierta presión a fin de mejorar el detalle del producto final. Diversos impresores en Europa efectuaron múltiples pruebas para perfeccionar el proceso.

Por fin, el famoso impresor francés F. Didot observó en 1797 una demostración de la técnica, la estudió a fondo, la mejoró, y obtuvo el llamado privilegio de invención y con él, el crédito de su difusión. Los moldes se elaboraban introduciendo los tipos en un metal fundido a punto de solidificar. A partir de aquí el proceso quedaba establecido en sus características principales y comenzó a ser aplicado de forma sistemática. La Academia española, impresionada por los resultados que se estaban obteniendo, comisionó al grabador Sepúlveda para que fuese a París a estudiar el procedimiento. Fruto de esta iniciativa se publica en 1802 en París el primer tratado en castellano explicando la técnica.

Paralelamente, en Inglaterra se continúa investigando con moldes de yeso cuyo mejor resultado hará que se introduzca también en Francia allá por los años 1818 y 1819.

En 1829 el cajista de Lyon Claude Genoux introduce el papel, papel clisado, en sustitución de los fluidos para obtener la impronta. Esta es la última gran innovación. El proceso continúa a partir de aquí sin variaciones importantes, excepto la de la creación de matrices curvas, lo que se llamaría estereotipia curva, para adaptarlas a las rotativas de los periódicos.

La técnica de estereotipia ha sido utilizada fundamentalmente para ediciones de gran tirada y para los periódicos, aunque con el tiempo se adaptó el procedimiento incluso para grabados y otras impresiones de gran calidad.

No es difícil comprender las razones por las que se desarrolló la estereotipia. La obtención de un molde fijo permitía conservar las páginas indefinidamente sin tener que invertir en los tipos

(las letras de imprenta) el capital improductivo que suponía guardarlos inmovilizados para cada página. Además este procedimiento gozaba de la ventaja de no someter a los tipos al desgaste de largas tiradas. De cada página se podían obtener varias planchas estereotípicas y se podía sustituir una por otra a medida que se fueran desgastando o deteriorando.

De este modo, se guardaba una copia de todas las ediciones hechas con esta técnica, y si se decidía reeditar una de ellas bastaba con retomar las planchas y reimprimir, sin necesidad de componer tipográficamente las páginas de nuevo. Esto suponía un enorme ahorro económico y de tiempo.

En estas razones o ventajas del nuevo procedimiento se adivinan con nitidez los antecedentes de varias de las dimensiones del concepto de 'estereotipo' o, más bien, de la polémica en torno al significado del concepto, en las ciencias sociales. Pero ya profundizaremos en esto más adelante.

En cuanto al nacimiento y evolución de los vocablos que designaban este proceso, ya en 1796 aparece en Francia la palabra 'stéréotype', que podemos traducir como estereotipo, y que se usa como adjetivo y como sustantivo para describir el molde sólido o algo impreso con dicho procedimiento. En el año siguiente, 1797, ya se tiene constancia del empleo de las palabras 'stéréotyper', verbo que designa la acción, y 'stéréotypie', que designa el proceso.

La expansión de la palabra fue pareja con la rápida difusión de la técnica. En 1798 parece mencionarse por primera vez la palabra inglesa 'stereotype', estereotipo, al describir los

descubrimientos de Didot. De este modo van surgiendo los equivalentes, casi iguales, en la gran mayoría de las lenguas modernas. Así por ejemplo tenemos los verbos: 'stereotypieren' en alemán; 'estereotipar' en portugués; 'stereotipare' en italiano; 'stereotype' en inglés; 'СМЕРЕОМИПИРОВАТЬ' en ruso, etc.

En España se acuñan los términos 'estereotipo' para el objeto y 'estereotipa' para el proceso. Este último evoluciona pronto a su versión más moderna, 'estereotipia', que viene ya reconocida por la Real Academia en 1843.

Paralelamente fueron apareciendo diversos derivados gramaticales de las palabras originales, que revelan una creciente expansión del uso de esta familia de palabras, de la mano de una generalización en el empleo de esta técnica tipográfica. Así, encontramos un adjetivo: 'stereotypic' (inglés), 'stereotypisch' (alemán), 'stereotipico' (italiano), 'estereotípico' (español); una palabra para la persona que realiza el trabajo: 'stereotyper' o 'stereotypist' en inglés, 'Stereotypeur' en alemán, 'estereotipador' en español; o sustantivos que designan el proceso pero distintos de los nacidos originariamente: 'stéréotypage' (francés).

Desde su significado original, el vocablo 'estereotipo' y sus derivados fueron extendiéndose a un uso cada vez más figurativo. En esta nueva acepción, que supone un puente entre el origen tipográfico del término y su significado actual en ciencias sociales, estereotipo viene a referirse a cualquier cosa que se repita sistemáticamente de la misma forma, sin variación.

Conectado con esto, tenemos la aparición del participio pasado del verbo estereotipar como un adjetivo independiente que recoge fundamentalmente este significado. Así, la versión francesa, 'stéréotypé', se encuentra ya usada en este sentido en 1834, y la inglesa, 'stereotyped', en 1849. La evolución de las palabras en lengua inglesa es particularmente importante porque será en esta lengua en la que se establecerán las primeras conexiones entre el concepto de estereotipo y las ciencias sociales. En castellano el desarrollo de estos términos parece haber sido más lento. Hasta la edición de 1984, el diccionario de la Real Academia no incluye el término 'estereotipado' con el significado ya reseñado.

En resumen, la familia de vocablos referidos a la estereotipia se refieren en principio a las impresiones salidas de un molde y poco a poco van siendo aplicadas a todo lo "que parece salido de un molde, ya hecho, invariable"¹. En la mayoría de las lenguas se utiliza 'estereotipado' principalmente para formas de hablar, modismos, fórmulas y, curiosamente, para sonrisas. 'Una sonrisa estereotipada' (o sea convencional, artificial y poco sentida) parece ser el ejemplo preferido por la mayoría de los diccionarios de las lenguas de nuestro entorno cultural.

A medida que transcurre el tiempo, el rango de 'objetos inalterables' a los que se van aplicando estas palabras es creciente. A principios del siglo XX la psicología clínica, o mejor dicho la psiquiatría, toma prestado el vocablo

¹. Robert, Paul. Dictionnaire Alphabétique et analogique de la Langue Française. Segunda edición. Tomo VIII. Le Robert. Paris. 1986. pag. 965

'estereotipia'. Con él se designan las conductas repetitivas y automáticas que son propias de ciertas enfermedades mentales.

"[Stéréotypé]: ii. Medicina. Se dice de los actos, de los gestos habituales repetidos involuntariamente pero que no presentan el carácter convulsivo de los 'tics'".²

Se tienen noticias de este uso ya en 1904 en el francés (stéréotypie) y en 1909 en el inglés (stereotypy). Esta variante psicopatológica de la palabra ha seguido hasta nuestros días; de hecho los 'Psychological Abstracts' distinguen entre 'actitudes estereotípicas', apartado que incluye estudios de psicología social y en general la acepción del término que se emplea en las ciencias sociales, y 'conductas estereotípicas', donde se trata dicha acepción clínica del término.

En la década de los 30 de este siglo la zoología también adopta el mismo término con un significado muy parecido.

"(Stereotypy): (3) Zoología. La repetición frecuente por parte de un animal de una acción que no sirve a ningún propósito evidente."³

En este caso el carácter patológico de las conductas es menos claro que en el anterior, y se discute a veces por ejemplo el origen instintivo de determinadas conductas de estereotipia. Esto es así entre otras cosas porque el conocimiento de la psicología animal es mucho más limitado que el de la humana y es por tanto más difícil determinar qué actos son patológicos. Sin embargo, continúa habiendo un poso de enfermedad o al menos de irracionalidad puesto que la acción a que se hace referencia

². Robert, Paul. op. cit. pag. 965

³. The Oxford English Dictionary. Segunda edición. Vol. XVI. Clarendon Press. Oxford. 1989.

suele ser extraña y sin una meta perceptible desde fuera. A menudo se habla de animales que desarrollan estereotipia por vivir en cautividad o en condiciones muy especiales, con lo que se refuerzan los tintes de patología.

En inglés la palabra 'stereotypy' ha ido quedando progresivamente reservada para estos usos en la psiquiatría y la zoología, mientras que 'stereotyping' acaparaba los otros significados.

Al margen de estas dos disciplinas, a lo largo del siglo XIX y particularmente en el XX el concepto de estereotipo y sus derivados se van aplicando a un mayor rango de casos, ya no sólo a frases o fórmulas, sino a opiniones y a visiones de problemas o de grupos sociales, enlazando ya con el significado que va a tener dentro de las ciencias sociales.

A la interpretación y el uso del concepto a la luz de la ciencia social le vamos a dedicar atención preferente más adelante por lo que eludiremos la cuestión aquí.

2. Significado actual

Veamos ahora cuál es en la actualidad el significado de estos términos en el lenguaje cotidiano, dejando de lado su uso en tipografía, psiquiatría o zoología, que ya hemos visto. Para ello vamos a enumerar los diferentes contenidos semánticos que se le adscriben, relacionándolos con su sentido tipográfico original. Trataremos de comprender así el porqué de la evolución de los vocablos y de los contenidos que han ido adquiriendo. Esto no significa que todas las palabras relativas a la estereotipia tengan en todas las lenguas todos y cada uno de los elementos

semánticos que vamos a enumerar. La presentación de los mismos nos ayuda en cambio a entender el campo semántico en que se mueve el concepto en un sentido global, sin perjuicio de las variaciones en cada lengua. Cada palabra de cada idioma variará en relación a cuáles de estos elementos incluye en su definición. Hemos de llamar la atención sin embargo sobre la profunda interrelación de todos ellos, como vamos a mostrar a continuación. De hecho, varias de las áreas semánticas que vamos a enumerar son muy similares entre sí y presentan un notable solapamiento, pero hemos preferido pecar de meticulosos (separándolas todas) que de lo contrario.

Así pues, el estereotipo o lo estereotípico podríamos entenderlo con los siguientes componentes:

- fijo e invariable, característica principal que se deriva de su origen tipográfico y etimológico. Es un conjunto de 'tipos sólidos' que como tal no cambia.

"[Stereotyp]: fijo, inalterable."⁴

- ya hecho. Muy relacionado con lo anterior. No se elabora cada vez que uno se enfrenta a la situación sino que se recurre a una estructura ya preparada de anteriores ocasiones, tal y como se hacía con la plancha tipográfica a la hora de reeditar viejas ediciones.

"[Stéréotype]: (4). Opinión ya hecha, fórmula banal."⁵

El hecho de que sea algo previamente hecho tiene por una parte connotaciones de automatismo y, por otra, de

⁴. Wahrig, Gerhard. Deutsches Wörterbuch. Mosaik, 1980.

⁵. Dubois, Jean. Lexis Dictionnaire de la Langue Française. Librairie Larousse. Paris, 1975.

economía de tiempo y de energías. Ambas casan también perfectamente con la ventajas de la estereotipia tipográfica.

- reiterativo, se deriva de los dos anteriores. Teniendo en cuenta que es algo que no cambia y que se recupera de momentos anteriores, es visto como muy repetitivo.

"[Estereotipado]: (1). Se aplica a ciertos rasgos o características tipificados y reiterativos."⁶

En la acepción psiquiátrica de la palabra 'estereotipia' ya veíamos que este carácter reiterativo y continuado (de los movimientos, conductas, etc.) era uno de los componentes básicos de la definición.

- formulario, o sea que funciona como una fórmula. De nuevo, esto se desprende de los rasgos anteriores de invariabilidad y repetición. De hecho, los formularios administrativos se imprimían con estereotipia para poder duplicarlos a medida que hicieran falta.

"[Estereotipado (-a)]: (2). Se dice de la expresión, estilo, etc. de tipo formulario y que se usa siempre de la misma forma."⁷

- ~~homogeneizador~~, anulador de las diferencias individuales. Si el estereotipo es repetitivo, estandarizado y formulario, bien puede concebirse como algo que menoscaba las individualidades.

⁶. Grijalbo. Diccionario del español actual. Ediciones Grijalbo. Barcelona. 1988.

⁷. Sociedad General Española de Librería S.A. Gran Diccionario de la Lengua Española. Madrid, 1984.

"[Stéréotype]: (2). Opinión ya hecha, cliché, que reduce las singularidades."⁸

- formalizado, muy similar al significado de los dos apartados anteriores, pero con una connotación normativa en el sentido de que sólo hay una forma de hacerlo.

"[Stereotype]: (2). (figurativo) hacer inalterable, dar una regularidad monótona, fijar en todos los detalles, formalizar."⁹

- convencional, igual a la mayoría. Este rasgo también procede de la estandarización y la repetición (originarias ambas de la tipografía) que ya hemos visto, pero apunta de nuevo hacia un componente normativo como origen de la homogeneidad.

"[Stereotipato]: (2). (figurativo) Repetido siempre del mismo modo por hábito, convencional."¹⁰

- falta de sentimiento y espontaneidad. Si es algo que no responde a la situación sino que es convencional y hecho previamente, no es difícil entender que se le atribuya una ausencia de sentimiento genuino y de espontaneidad.

"[Estereotipado, -a]: (3). Se aplica al gesto, expresión, actitud, etc., que se adoptan formulariamente y no son expresión de un sentimiento efectivo"¹¹

- falso. Un paso más allá de la falta de sentimiento y la convencionalidad es la suposición de falsedad. El

⁸. Robert, Paul. op. cit.

⁹. Fowler, H. W. & Fowler, F. G. The Concise Oxford Dictionary of Current English. Oxford University Press. Oxford, 1964.

¹⁰. Garzanti Editori. Dizionario Garzanti della Lingua Italiana. Milán, 1969.

¹¹. Moliner, María. Diccionario de uso del Español. Gredos. Madrid, 1970.

sentimiento o el significado en general que expresa el acto no es auténtico ni verdadero.

"[Estereotipado]: Sinónimos: repetido, formulario, convencional, fijo, invariable, calcado, falso. Antónimos: original, espontáneo, auténtico, variado."¹²

- banal, superficial. Al ser algo que carece de autenticidad y es repetido sistemáticamente, carece de profundidad. (Ver referencia correspondiente al segundo apartado: 'ya hecho').

- vacío, sin sentido. La repetición constante y la falta de espontaneidad terminan desposeyendo al estereotipo de significado alguno.

"[Stéréotypé, e] Dicese de aquello que se presenta siempre sobre una misma forma y que no comporta sino poco o ningún sentido."¹³

Este contenido de vaciedad junto a los anteriores de falsedad y superficialidad no pueden ya ser considerados como metáforas directas provenientes de la tipografía. Son evoluciones de los significados originales, sí, en cuyo desarrollo la repetición y la inalterabilidad juegan un papel importante, pero ya van más allá y son producto de la evolución de estos términos en contextos más sociales.

- indivisible, compuesto de partes no separables, que sólo tienen sentido en su conjunto.

"[Stéréotype]: (2). Dicese de ciertos grupos de palabras, de asociaciones de imágenes verbales

¹². Ortega Caverio, David. Thesaurus. Gran Sopena de Sinónimos y asociación de ideas. Editorial Ramón Sopena, S.A.. Barcelona, 1987.

¹³. Dubois, Jean et al.. Dictionnaire du Français Contemporain. Librairie Larousse. Paris, 1966.

que, distintas del origen, forman nuevas unidades indescomponibles y banalizadas"¹⁴

Este significado es fácilmente atribuible al origen del vocablo en la tipografía; una plancha estereotípica es por definición algo indivisible. Sin embargo este contenido semántico parece haber adquirido en algunos casos autonomía propia hasta el punto de cristalizar en acepciones alejadas del tronco común del resto.

"[Stéréotype]: (3). (didáctica: psicología, lingüística) Asociación estable de elementos (imágenes, ideas, símbolos, palabras) formando una unidad."¹⁵

3. Conexión con el significado en ciencias sociales

Estos son pues, en definitiva, las líneas semánticas por las que discurre el significado del campo semántico de la estereotipia. En ellas podemos adivinar las raíces de muchos de los rasgos característicos del estereotipo en las ciencias sociales y de las controversias en torno a los mismos. No hemos definido aún el término en ciencias sociales, lo cual nos ocupará en el próximo capítulo, pero anticiparemos aquí al menos algunas de las conexiones del origen etimológico de las palabras y su significado en el lenguaje corriente con los puntos más polémicos de la definición psicosocial del estereotipo.

La afirmación de que los estereotipos no se corresponden con la realidad y la controversia que de ella se desprende tienen un claro reflejo en una de las ramificaciones del significado actual

¹⁴. Dubois, Jean. Lexis Dictionnaire de la Langue Française. Librairie Larousse. Paris, 1975.

¹⁵. Robert, Paul. op. cit.

del término 'estereotipado' (falso), como acabamos de ver . La superficialidad, la ausencia de contenido abonarían también la tesis de que el estereotipo no se ajusta a la realidad.

La segunda controversia crucial se ocupa de la supuesta estabilidad y rigidez de los estereotipos. En último extremo, se trata de si son alterables por información contradictoria o en cambio son resistentes al cambio y tendentes a perpetuarse. Las planchas estereotípicas tienen como característica fundamental el estar compuestas por tipos fijos y ser utilizadas repetidamente sin variación. La rigidez y la inalterabilidad de las mismas son pues un claro antecedente de su uso en ciencias sociales y ayudan a explicar probablemente por qué el vocablo fue elegido para designar determinados contenidos psicosociales.

Cuando mencionábamos el significado de 'homogeneizador' de las diferencias individuales, estábamos haciendo referencia al mismo tiempo a la cuestión central de la atribución del estereotipo a todos los miembros del grupo social, aspecto este capital en la definición del estereotipo para muchos investigadores sociales. De hecho, se ha mencionado a veces la desindividuación como uno de los componentes del concepto.

La 'convencionalidad' que incluíamos como uno de los componentes semánticos en el lenguaje cotidiano apunta directamente al origen social y, lo que es más, consensual de los estereotipos sociales. Esto que es un punto clave e imprescindible para unos, es para otros tan sólo una de las formas de génesis estereotípica.

La 'falta de sentimiento' que se recogía en el lenguaje usual cuando se hablaba por ejemplo de una sonrisa estereotipada

conecta muy bien con la concepción de estereotipo de Adorno, como algo desprovisto de afecto genuino o espontaneidad.

La economía, la rapidez y el automatismo que supuso para la tipografía la introducción de las técnicas estereotípicas encajan perfectamente con la función cognitiva que se les atribuye a los estereotipos en la estructura perceptiva del sujeto. Gracias a los estereotipos el perceptor se ahorra el tiempo y el esfuerzo de tener que conocer a fondo cada ejemplar y puede hacer uso, en un proceso inmediato y automático, de su conocimiento referente a la categoría. Un paso más en la dirección del automatismo sería hablar de involuntariedad en el proceso, que es uno de los componentes del significado de la palabra 'estereotipia' en psiquiatría. (Recordemos que la estereotipia en este sentido denotaba un movimiento repetido y patológico que el paciente no podía controlar). Desde la perspectiva cognitiva a menudo se ha defendido que la estereotipia social es no sólo automática sino involuntaria y, por tanto, inevitable.

Por último y ya de una manera más lejana, podríamos pensar que la referencia en el lenguaje corriente a que el estereotipo sea indivisible en sus partes originales (derivado de su origen tipográfico) incide en la definición y medición del mismo en ciencias sociales. Se ha discutido si un estereotipo es cada rasgo que se asigna a la categoría o un conjunto de ellos con una estructura interna propia. De la misma forma, a la hora de medirlo empíricamente se han criticado metodologías que incluyen rasgos individuales percibidos por un porcentaje determinado de los sujetos pero que no garantizan que cada sujeto perciba de hecho el conjunto global de esos rasgos.

Una última nota aclaratoria al margen de la etimología. En este trabajo utilizaremos a partir de ahora la palabra 'estereotipia', dejando de lado su significado específico en otras áreas como hemos visto, con un significado paralelo al de la palabra 'estereotipo'. La única diferencia entre ambas consistirá en que 'estereotipia' denotará el proceso mientras que 'estereotipo' aludirá al resultado o al contenido. Por lo demás harán referencia exactamente al mismo fenómeno.

CAPITULO II. TRES CLASICOS EN EL ESTUDIO DE LOS ESTEREOTIPOS

Hemos pensado que un buen modo de introducirnos en el concepto desde la perspectiva científico-social sería revisar en detalle alguno de los estudios clásicos en el tema. De esta forma, al margen de hacer justicia a las aportaciones de estos autores, se expondrán distintas visiones pero cada una coherente en sí misma, a modo de introducción a las cuestiones más relevantes y candentes de la problemática de los estereotipos. Esta manera de abordar el tema, aunque menos sistemática, puede ser más dinámica y profunda que una introducción tradicional. En cualquier caso, si el lector tiene cualquier duda o necesita una mayor contextualización de alguna de estas obras puede acudir al capítulo siguiente donde se analiza globalmente el concepto de estereotipo y se exponen las aportaciones y las controversias más importantes desde una perspectiva más cronológica.

La naturaleza polémica de algunas de las cuestiones y aun de las interpretaciones que se ha hecho de estos clásicos, junto a la propia calidad de los textos hace que, excepcionalmente, hayamos recurrido a una redacción con numerosas citas literales. Por si resulta farragoso, advertimos al lector de la posibilidad de saltarse muchas de las citas sin perder el hilo de la exposición.

1. Introducción. El concepto de estereotipo

Este libro publicado en 1922, al que todos citan pero pocos parecen haber leído, es el primero que trae el concepto de estereotipo, anteriormente usado en contextos tipográficos y clínicos, a la luz de la ciencia social.

En este trabajo, cuyo auténtico propósito es aclarar los múltiples factores que determinan la opinión pública, el autor siembra numerosas sugerencias para diversas disciplinas, muchas de las cuales han acabado germinando aunque no fuera siempre por su influencia directa. En su intención de abordar el problema de la opinión pública desde una perspectiva global, Lippmann pasa revista a toda una serie de cuestiones de orden epistemológico, cognitivo y social, y lo hace de un modo brillante, lúcido e imaginativo.

En nuestro caso, las reflexiones de Lippmann, escritas de un modo ágil propio del periodista que fue, constituyen auténticos hitos que marcan el camino de importantes desarrollos futuros de la Psicología Social. La personalidad del autor y el mismo propósito del libro, tan alejados de los textos científicos al uso, tienen por un lado la ventaja de la frescura de la redacción y de la multiplicidad de sus sugerencias, y por otro el inconveniente de la falta de sistematicidad y concreción en los temas tratados.

Así, el propio concepto de estereotipo, que Lippmann vincula por primera vez a la ciencia social, no es definido con claridad ni manejado de forma unívoca. La palabra estereotipo parece aplicarse a una gran cantidad de contenidos. Entre otros,

imágenes 'ficticias' y simbólicas tanto de personajes históricos como de colectivos sociales (incluyendo aquí la imagen del propio grupo, que correspondería en términos actuales al autoestereotipo); criterios grupales de lo que es aceptable y bueno, esto es, valores sociales; los componentes de la 'Weltanschauung', de la imagen global del mundo, que cada grupo transmite a sus miembros; figuras lingüísticas o retóricas como la prosopopeya o la alegoría ("El más profundo de los estereotipos es el estereotipo humano que le imputa naturaleza humana a cosas inanimadas o colectivas"¹); o complejos sistemas ideológicos en el pensamiento social, como el liberalismo. Cuando Lippmann describe esta última posibilidad nos recuerda a la noción actual de cambio de paradigma de Kuhn², porque el cambio (pese a la existencia siempre de discrepancias entre el estereotipo y la realidad) sólo se produce "en el punto en que el estereotipo y los hechos... definitivamente se separan. ...cuando los puntos negros pasan de los límites al centro de la visión"². Asimismo nos recuerda al concepto de representaciones sociales cuando nos dice que el estereotipo consiste en "imitaciones cambiantes, réplicas, falsificaciones y distorsiones en las mentes individuales"³ de hallazgos y formulaciones sistemáticas hechas por hombres de talento.

¹. Lippmann, W. Public Opinion. Harcourt, Brace & C. New York, 1922. Pag. 159

². Kuhn, T. La estructura de las revoluciones científicas. Fondo de Cultura Económica. México. 1971.

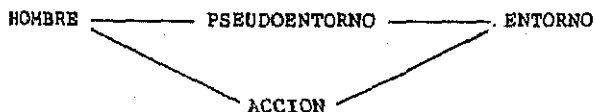
². Lippmann. Op. cit. Pag. 111.

³. Lippmann. Op. cit. Pag. 105

En esta vaguedad de la aplicación del término, no es extraño que los autores posteriores resolvieran adoptar como definición operativa de estereotipo en la obra de Lippmann la de "imágenes en nuestras cabezas". Y ello a pesar de que esa formulación no es sino parte del título de un capítulo y por lo tanto no fue pretendida como tal definición por el autor.

La verdad es que la idea de 'imágenes en nuestras cabezas', aun coincidiendo con la amplia aplicación del concepto por parte de Lippmann, no nos lleva mucho más allá porque dentro de ella cabría casi cualquier contenido cognitivo. De hecho este concepto puede ser calificado de indefinición, más que de definición. En cambio, la aportación fundamental de Lippmann, más allá de su imprecisión conceptual, estriba en que menciona prácticamente todos los campos que constituirán el estudio empírico y teórico de los estereotipos hasta nuestros días.

El autor se sitúa en la caverna de Platón para explicarnos qué significa en el mundo moderno el hecho de que sólo podamos ver las sombras que los objetos reales proyectan y nunca los objetos mismos. Así, el hombre percibe en realidad sólo un reflejo del entorno, un pseudoentorno, y actúa con respecto a esta percepción. Su acción, sin embargo, tiene un efecto no ya en el pseudoentorno sino en el entorno real, que él no puede percibir directamente.



Este esquema es equiparable a una máxima clave de la sociología moderna según la cual lo que se define socialmente como real es real en sus consecuencias. Se produce así un sistema peculiar de retroalimentación que el actor no puede sin embargo controlar, puesto que nunca llega a percibir el mundo 'real' sobre el que sus propias acciones inciden.

En palabras del libro, "el ajuste del hombre a su ambiente tiene lugar a través de la mediación de ficciones. Por ficciones no quiero decir mentiras. Me refiero a una representación que está en mayor o menor grado hecha por el hombre mismo. El alcance de la ficción se extiende sin interrupción desde la alucinación completa hasta el uso perfectamente consciente por parte de los científicos de un modelo esquemático."⁴

Por tanto, estas 'ficciones', estos estereotipos (Lippmann no aclara si el primer concepto está incluido en el segundo o al revés) no son algo esencialmente negativo ni pueden ser concebidas como un error, en contra de lo que ha mantenido la mayoría de la literatura sobre estereotipos ya desde los años 30- - un error entendido bien desde una causalidad emocional, bien desde un sesgo cognitivo.

Antes al contrario, Lippmann afirma que no hay alternativa al uso de estas ficciones que cumplen una función trascendental de simplificación cognitiva, dado que el "entorno real es conjuntamente demasiado grande, demasiado complejo, demasiado fugaz para un conocimiento directo... Aunque tenemos que actuar en ese entorno, tenemos que reconstruirlo en un modelo más simple antes de que podamos arreglárnoslas con él. Para atravesar el

⁴. Lippmann. Op. cit. pag. 15-16

mundo los hombres deben tener mapas del mundo."⁵ De este modo el autor se sitúa como claro pionero y precursor de toda la corriente cognitiva en el estudio de los estereotipos, relegada y olvidada durante decenios desde el artículo de Katz & Braly en 1933 en aras de una concepción que considera al estereotipo como una distorsión, las más de las veces cargada de afectividad negativa, de la percepción real.

El punto clave de la cuestión es que aunque para Lippmann el estereotipo supone también un alejamiento de la realidad, es en cambio un alejamiento inevitable, como hemos visto antes. Al no existir una alternativa 'acertada' o 'exacta', el estereotipo no puede ser considerado por lo tanto un sesgo o un error, sino como la forma natural de percepción.

El enorme peso que Lippmann concede a lo cognitivo a la hora de comprender la realidad social queda reflejado en los extremos siguientes. Interpreta el conflicto social, antes que como una contraposición de valores o intereses opuestos, básicamente como un conflicto entre imágenes discrepantes del mundo proporcionadas por códigos diferentes:

"Estoy defendiendo que el conjunto de estereotipos en el centro de nuestros códigos determina ampliamente qué grupo de hechos veremos y en qué luz los veremos. Esa es la razón por la que...un capitalista ve una serie de hechos y ciertos aspectos de la naturaleza humana, los ve literalmente; por la que su oponente socialista ve otros hechos y otros aspectos; y por la que cada uno ve al otro como no razonable o perverso, cuando la diferencia real entre ellos es una diferencia de percepción."⁶

⁵ Lippmann. Op. cit. pag. 16

⁶ Lippmann. op. cit. pag. 125

Por otro lado define lo que es la opinión pública en clave fundamentalmente cognitiva, una opinión pública que él considera, con resonancias vagamente comtianas, que debe ser organizada no por la prensa sino para la prensa por la Ciencia Política:

"La teoría ortodoxa sostiene que una opinión pública constituye un juicio moral sobre un conjunto de hechos. La teoría que estoy sugiriendo es que... una opinión pública es primordialmente un versión de los hechos moralizada y codificada."⁷

En otras palabras, lo valorativo no es algo que se produce sobre un contenido cognitivo sino que forma parte de él.

La bonita formulación de 'mapas del mundo' (que, dicho sea de paso, merecía haber tenido al menos tanta fortuna como la de 'imágenes en nuestras cabezas') nos viene a resumir tres aspectos claves de los estereotipos:

- tienen un contenido informativo
- representan la realidad de forma sintética
- nos sirven para conducirnos, para actuar dentro de ella

La estereotipia es pues un recurso cognitivo necesario e inevitable sin el cual nos encontraríamos confusos en una realidad demasiado inestable y contradictoria, donde "el estereotipo... tiende a preservarnos del efecto desconcertante de intentar ver el mundo de modo constante y en su totalidad"⁸.

Lippmann parece apuntar con estas palabras a la existencia de una motivación primigenia en el hombre: la búsqueda de estabilidad y la coherencia en la percepción del mundo, postulado este compartido por muchas corrientes psicológicas y psicosociológicas posteriores.

⁷. Lippmann. op. cit. pag. 125

⁸. Lippmann. op. cit. pag. 114

Aunque la estereotipia es un proceso general, se hace más necesaria en el mundo moderno donde cada vez más "inevitabilmente nuestras opiniones cubren un espacio mayor, un alcance temporal más largo, un número mayor de cosas de las que podemos observar directamente"⁹ y donde el hombre "está aprendiendo a ver con su mente vastas partes del mundo que nunca podría ver, tocar, oler, oír o recordar."¹⁰ Un mundo donde la información está suministrada en buena parte por los medios de comunicación de masas, de un modo codificado. Y un mundo donde las condiciones externas de la vida urbana (ausencia de silencio, estímulos sensoriales estridentes, automatismo en el trabajo en cadena) no hacen sino distorsionar la percepción y el juicio.

De esta forma, Lippmann empieza a dar cabida a factores sociales en su análisis de los estereotipos, alejándose así de algunas de las últimas formulaciones cognitivas que emplean lo psicológico como único factor explicativo. Esta importancia concedida a lo social se hace aún más patente cuando el autor nos habla de la génesis y transmisión de los estereotipos. Lo que él llama el 'conjunto social'¹¹, una agrupación también vagamente definida con arreglo a parámetros económicos y de contacto social, es el núcleo donde se generan valores sociales y estereotipos:

"Es en el conjunto social donde las ideas derivadas de la lectura y las conferencias y del círculo de charlas convergen, son seleccionadas, aceptadas, rechazadas, juzgadas y sancionadas. Allí se decide finalmente en cada fase de una discusión cuáles

⁹. Lippmann. op. cit. pag. 79

¹⁰. Lippmann op. cit. pag. 29

¹¹. 'Social set' en el original.

autoridades y fuentes de información son admisibles y cuáles no."¹²

Por tanto, al margen y previamente al proceso cognitivo cuya función hemos comenzado a ver, existe un agente social que determina qué materiales y de qué forma entrarán en dicho proceso cognitivo. Complementariamente, el autor afirma que "la imagen del grupo social de sí mismo [es] asiduamente implantada en los niños"¹³. La socialización primaria es pues una vía importante de transmisión de los estereotipos.

2. Funciones y efectos.

El primer efecto fundamental de la estereotipia se da en su influencia sobre la percepción de nuevos objetos análogos a los que conforman el estereotipo, conectando de nuevo de forma sorprendentemente actual con los estudios empíricos sobre las funciones cognitivas de la estereotipia. Hay que tener en cuenta que "ni siquiera el testigo visual narra una imagen inocente de la escena... La mayoría de los hechos en la conciencia parecen ser elaborados en parte."¹⁴ La conciencia no es una agencia pasiva en el proceso de percepción sino que desempeña un papel activo y creativo, como lo demuestra la búsqueda de distintividad y estabilidad.

La incidencia de la estereotipia se da en el mismo momento de la percepción, dado que "en su mayor parte, no vemos primero y

¹². Lippmann. op. cit. pag. 50

¹³. Lippmann op. cit. pag. 52

¹⁴. Lippmann. op. cit. pag.79-80

luego definimos, definimos en primer lugar y luego vemos."¹⁵ En consecuencia, la influencia de la estereotipia sobre la percepción pasa por un proceso de categorización previo, tras el cual el nuevo elemento es percibido conjuntamente con el contenido preexistente de la categoría a que ha sido asignado:

"En la observación no entrenada seleccionamos signos reconocibles del ambiente. Los signos representan a ideas y a estas ideas las llenamos con nuestro conjunto de imágenes. No es que veamos a este hombre y a aquella puesta de sol; más bien notamos que el objeto es hombre o puesta de sol, y entonces vemos primordialmente aquello de lo que nuestra mente ya está llena en relación a estos temas."¹⁶

O en una formulación más actual:

"Percibimos un rasgo que marca un tipo bien conocido, y llenamos el resto de la imagen por medio de los estereotipos que llevamos en nuestras cabezas"¹⁷

En otras palabras, la percepción inicial de las características del objeto nos permite llevar a cabo lo que podríamos llamar un 'diagnóstico categorial', que nos diría a qué categoría pertenece el estímulo. A partir de este momento, la percepción se vería 'ayudada' por el contenido previo de la categoría. No hace falta insistir en la importancia y la sintonía de estas palabras con las investigaciones modernas sobre categorización, estereotipia y etiquetamiento ('labeling').

Desde este punto de vista la definición de la estereotipia se situaría muy cerca del propio proceso de categorización. Una categorización que, como el autor reconoce, puede introducir distorsiones en la realidad, pero que supone un paso inevitable

¹⁵. Lippmann. op. cit. pag. 81

¹⁶. Lippmann op. cit. pag. 88

¹⁷. Lippmann op. cit. pag. 89

en la percepción porque es consustancial al otorgamiento de significado a los estímulos. Por otra parte, este proceso categorizador que busca el factor común, las comunales entre estímulos múltiples, es el responsable principal de la economía cognitiva que implica la estereotipia. A este respecto Lippmann aclara que en el mundo se dan uniformidades reales y esta es la razón por la que la categorización y la estereotipia resultan en verdad económicas. La categorización vendría así avalada no sólo por criterios teóricos sino por una realidad empírica.

Entre los efectos cognitivos de la estereotipia más destacados que continua describiendo el autor se cuentan:

- la selectividad en la atención y la percepción, guiada por criterios sociales:

"En la gran confusión floreciente y vibrante del mundo externo seleccionamos lo que nuestra cultura ya ha definido para nosotros y tendemos a percibir aquello que hemos seleccionado en la forma estereotipada para nosotros por nuestra cultura."¹⁸

"Cuando un sistema de estereotipos está bien fijado, nuestra atención es atraída por aquellos hechos que lo confirman, y desviada de aquellos que lo contradicen... No vemos lo que nuestros ojos no están acostumbrados a tener en cuenta."¹⁹

- el servir de guía para facilitar el recuerdo:

"Las cosas apenas tendrían para nosotros rasgos y perfiles tan determinados y claros como para que pudiéramos recordarlas cuando lo deseáramos, de no ser por las formas estereotipadas que el

¹⁸. Lippmann. op. cit. pag. 81

¹⁹. Lippmann, W. op. cit. pag. 119

arte les ha conferido²⁰. La verdad es incluso más amplia que eso, porque las formas estereotipadas conferidas al mundo no vienen meramente del arte, en el sentido de la pintura y la escultura y la literatura, sino de nuestros códigos morales y nuestras filosofías sociales y nuestras agitaciones políticas también."²¹

- la polarización en el juicio:

"Ellos [las preconcepciones] señalan ciertos objetos como familiares o extraños, enfatizando la diferencia, de modo que lo ligeramente familiar es visto como muy familiar, y lo extraño hasta cierto punto, como profundamente ajeno."²²

Como comentábamos respecto a otros aspectos anteriores, estos tres efectos sugeridos por Lippmann han sido profusamente estudiados empíricamente décadas después. Por ejemplo, la polarización introducida por la categorización de elementos en una dimensión continua valorada por el perceptor ha sido comprobada por Tajfel²³, quien la postuló como una de las fuentes del estereotipo y el prejuicio.

El proceso de estereotipia descrito, que une la percepción con las preconcepciones, genera lógicamente una serie de expectativas concretas:

"Ellos [los estereotipos] son una imagen ordenada, más o menos consistente del mundo, a la cual nuestros hábitos, nuestros gustos, nuestras capacidades, nuestras comodidades y nuestras esperanzas se han ajustado... En ese mundo la gente y las cosas tienen

²⁰. Berenson, Bernard. The Central Italian Painters of the Renaissance. pp. 60 y sig.

²¹. Lippmann. op. cit. pag. 83-84

²². Lippmann. op. cit. pag. 90

²³. Tajfel, Henri. Human groups and social categories. Cambridge University Press. 1981.

sus lugares bien conocidos y hacen ciertas cosas esperadas."²⁴

En éste punto, si consideramos un mecanismo que impregna la percepción con los contenidos previos de las categorías, que guía selectivamente la percepción y el recuerdo, y que genera expectativas concordantes, empieza a vislumbrarse lo que mucho más tarde se ha dado en llamar el carácter de autoconfirmación o autoperpetuación de los estereotipos, tal que "las más sutiles y las más extensivas de todas las influencias son aquellas que crean y mantienen el repertorio de estereotipos"²⁵. Esta autoconfirmación a la que nos referimos se circunscribe por el momento a un nivel cognitivo, dado que "nuestro mundo estereotipado no es necesariamente el mundo como nos gustaría que fuera. Es simplemente el mundo tal como esperamos que sea"²⁶. Es decir que tendemos a encontrar en la realidad precisamente lo que preveíamos encontrar, puesto que "en su mayor parte, la forma en que vemos las cosas es una combinación de lo que hay y de lo que esperábamos hallar."²⁷

El tercer pilar en el análisis de la estereotipia, tras el cognitivo y el social, es su ~~vertiente emocional~~. En efecto:

"los estereotipos están altamente cargados con los sentimientos que están ligados a ellos"²⁸

²⁴. Lippmann. op. cit. pag. 95

²⁵. Lippmann, W. op. cit. pag. 89-90

²⁶. Lippmann, W. op. cit. pag. 104

²⁷. Lippmann, W. op. cit. pag. 115

²⁸. Lippmann, W. op. cit. pag. 96

"los estereotipos están cargados de preferencia, impregnados de afecto o disgusto, ligados a miedos, ansias, fuertes deseos, orgullo y esperanza."²⁹

La emoción no es como pudiera pensarse un elemento periférico del estereotipo, sino que "cualquier cosa que invoca el estereotipo es juzgada con el sentimiento apropiado."³⁰ Incluso cuando el autor describe la influencia de los estereotipos en la percepción podríamos decir que lo emotivo prima sobre lo cognitivo:

"en una serie de sucesos vistos mayormente a través de estereotipos, aceptamos de buen grado secuencia o paralelismo como equivalentes a causa y efecto. Esto es muy probable que ocurra cuando dos ideas que vienen juntas despiertan el mismo sentimiento. ... Así todo lo doloroso tiende a reunirse en un sistema de causa y efecto, y de la misma forma todo lo agradable. ... En una mente supersticiosa... cualquier cosa puede ser relacionada a cualquier otra, siempre que se sienta de la misma forma. ... Generalmente todo culmina en la fabricación de un sistema de todo el mal, y de otro que es el sistema de todo el bien."³¹

Cabría pues hablar, al menos en determinados casos, de la emoción como vínculo cognitivo, como criterio que regula la percepción.

Lo emocional no se limita al plano individual sino que incluye el papel que tanto el individuo como su grupo juegan en la estructura social:

"Un entramado de estereotipos no es neutral... Es la garantía de nuestro respeto por nosotros mismos; es la proyección sobre el mundo de nuestro sentido de

²⁹. Lippmann, W. op. cit. pag. 119

³⁰. Lippmann, W. op. cit. pag. 119

³¹. Lippmann, W. op. cit. pag. 154-156

nuestro propio valor, nuestra propia posición y nuestros propios derechos."³²

Por eso "los sistemas de estereotipos pueden ser el núcleo de nuestra tradición personal, las defensas de nuestra posición en la sociedad."³³ Y por eso también, "cualquier alteración de los estereotipos parece un ataque a los cimientos del universo. Es un ataque a los cimientos de nuestro universo y, cuando grandes cosas están en juego, no admitimos de buen grado que haya ninguna distinción entre nuestro universo y el universo."³⁴

De hecho, y tal y como vimos antes, Lippmann concibe el conflicto social básicamente como producto de una diferencia de estereotipos entre los contendientes (aunque ellos mismos no acepten esta explicación porque "mina los cimientos mismos de nuestra certeza de que hemos visto la vida de modo estable y en su totalidad"³⁵). En este extremo, el análisis peca quizá ligeramente de excesivamente cognitivo. Una perspectiva más sociológica, o simplemente más social, continuaría preguntándose por qué en el contexto intergrupal unos grupos desarrollan estereotipos distintos a otros, y en cambio otros grupos comparten imágenes convergentes.

De esta forma, las vertientes emotiva y social en el estudio de los estereotipos quedan íntimamente entrelazadas. La emoción presente en el individuo que posee un estereotipo, y que regula su funcionamiento, no es una emoción meramente individual. Muy

³². Lippmann, W. op. cit. pag. 96

³³. Lippmann, W. op. cit. pag. 95. El subrayado es mío.

³⁴. Lippmann, W. op. cit. pag. 96-97

³⁵. Lippmann, W. op. cit. pag. 126

al contrario, es una emoción vinculada al sentido de identidad del individuo en su grupo social y a la posición estructural de este grupo en el contexto social más amplio. Además, es por supuesto una emoción relativa a valores transmitidos grupalmente mediante la socialización. Esta incardinación de lo individual en lo colectivo está en la misma raíz del nivel de análisis propio de la Psicología Social.

Así pues, ahora podemos contemplar una doble funcionalidad en la estereotipia: una funcionalidad cognitiva que ya hemos descrito, a la que se suma ahora una funcionalidad social que opera en favor tanto del individuo como de su grupo. Este nuevo tipo de funcionalidad implicaría que los estereotipos:

- conforman y refuerzan la identidad social de las personas
- ayudan al individuo a enfrentarse a todo lo que cuestione su posición en la sociedad y su percepción de la realidad
- ayudan al grupo a reforzar la cohesión interna por un lado, y a defender su posición en la estructura social intergrupal por otro.

3. Fiabilidad y cambio de los estereotipos.

Llegados a este punto y una vez examinada esta funcionalidad social que se añade a la cognitiva, el carácter autoconfirmador de los estereotipos cobra ahora una relevancia aún mucho mayor. Las fuerzas que tienden a que, como se dijo antes, encontremos lo que esperábamos encontrar no son ya solamente cognitivas, sino que hay un 'interés' emotivo y social en que así ocurra.

Así, si se recuerda la percepción selectiva guiada por los estereotipos y el hecho de que en el proceso de categorización intrínseco a la estereotipia "la sensación real y la preconcepción ocupan la conciencia al mismo tiempo"³⁶, no es difícil entender la tendencia a confirmar las expectativas. La inclinación natural es pues, al contrario que en la teoría científica, no a la falsación sino a la confirmación de las hipótesis:

"Si creemos que una cierta cosa debería ser verdad, casi siempre podemos encontrar o un ejemplo donde es verdad, o alguien que crea que debe ser verdad. Es siempre tan difícil cuando un hecho concreto ilustra una esperanza sopesar ese hecho adecuadamente."³⁷

Lippmann se refiere al "hábito normal humano de encajar dentro de los estereotipos todo lo que se pueda encajar y de arrojar a la oscuridad exterior todo lo que no se ajuste"³⁸. Cuando confrontamos nuestras preconcepciones con la realidad pueden ocurrir por tanto dos cosas:

"Si lo que estamos viendo se corresponde exitosamente con lo que anticipábamos el estereotipo queda reforzado para el futuro"³⁹

Y lo que es más:

"si el modelo se ajusta a su experiencia en un punto crucial, ya no lo contemplan como una interpretación. Lo contemplan como la 'realidad'".⁴⁰

En cambio, cuando la información proveniente de la realidad no concuerde con las expectativas estereotípicas, podemos albergar

³⁶. Lippmann, W. op. cit. pag. 99

³⁷. Lippmann, W. op. cit. pag. 153

³⁸. Lippmann, W. op. cit. pag. 116

³⁹. Lippmann, W. op. cit. pag. 99

⁴⁰. Lippmann, W. op. cit. pag. 127

dudas razonables sobre si el individuo verdaderamente percibirá o interpretará esta información como desconfirmante, teniendo en cuenta que el contenido sensorial y el estereotípico o categorial son percibidos a la vez y se solapan, tal y como hemos visto antes. Si a pesar de todo, la persona percibe el desajuste entre sus estereotipos y la realidad...

"Si la experiencia contradice el estereotipo, pueden ocurrir dos cosas. Si el hombre ya no es flexible, o si algún interés poderoso hace que le sea altamente inconveniente el reorganizar sus estereotipos, desprecia la contradicción como una excepción que prueba la regla, rechaza al testigo, encuentra un defecto en algún sitio y se las arregla para olvidarlo. Pero si todavía es curioso y abierto de mente, la novedad es incluida en la imagen y se le permite que la modifique."⁴¹

Aquí Lippmann viene a sugerir por vez primera uno de los procesos que muchos años después sería postulado y estudiado como uno de los mecanismos claves a través de los que se realiza la autoconfirmación de los estereotipos: el olvido selectivo de información desconfirmante.

Todo esto es el origen del debate sobre lo que se ha llamado 'rigidez' o 'estabilidad' de los estereotipos, es decir la dificultad para cambiarlos, que no es en el fondo sino la otra cara de la moneda de su carácter autoconfirmador. En la medida en que los estereotipos tiendan a autoconfirmarse, en esa medida serán difíciles de cambiar.

En general, la interpretación que se ha hecho de la obra de Lippmann entiende el estereotipo como una distorsión de la percepción real, como un error a evitar para no deteriorar el

⁴¹. Lippmann, W. op. cit. pag. 100

proceso perceptivo. Sin embargo, no es esa la visión que se desprende de una lectura detallada de su obra.

En primer lugar, el estereotipo no es considerado por el autor como un error que debe ser superado puesto que, como dijimos en su momento, considera que no hay alternativa. Su labor de simplificación cognitiva ('mapas del mundo') resulta indispensable y además tiene efectos positivos ya que la realidad presenta efectivamente numerosas regularidades:

"hay uniformidades suficientemente exactas, y la necesidad de economizar atención es tan inevitable, que el abandono de todos los estereotipos por una aproximación totalmente inocente a la experiencia empobrecería la vida humana."⁴²

De hecho, la simultaneidad con que se perciben los estereotipos y la propia sensación sensorial hace que la estereotipia forme parte indisoluble del mismo proceso perceptivo, de modo que probablemente no podríamos eliminarla del todo aun cuando lo decidiéramos así.

Lippmann considera al estereotipo una 'ficción', es cierto, pero una ficción en el sentido de imagen elaborada por el hombre, tal como puede serlo un modelo científico, no en el sentido de algo irreal o equivocado. El hecho de ser construido por el hombre lo hace por supuesto susceptible de ser afectado por lo que podríamos llamar distorsiones o sesgos de origen afectivo y valorativo, pero no predetermina necesariamente un contenido distorsionado.

La distorsión más peligrosa de la estereotipia es precisamente su tendencia a la autoconfirmación, sobre todo si tenemos en cuenta que responde no solamente a un interés digamos cognitivo

⁴². Lippmann, W. op. cit. pag. 90

de conocer la realidad sino también a intereses afectivos y sociales. Que Lippmann no considera esto un obstáculo insuperable se comprueba en una de las citas anteriores en las que mencionaba la posibilidad de que el hombre fuera flexible y cambiara sus estereotipos. Incluso llega a contemplar la posibilidad de que en circunstancias excepcionales un individuo llegue a cambiar todos sus esquemas personales. Asimismo, cuando habla de ciclos de estereotipos en el pensamiento social que se suceden unos a otros (al llegar un momento en el que el estereotipo dominante no puede explicar la realidad de forma satisfactoria), está admitiendo implícitamente que los estereotipos son alterables y desconfirmables incluso al nivel de toda la sociedad.

Lo que él propone para evitar las posibles distorsiones de la estereotipia es simplemente la introspección y la consciencia de la propia estereotipia, el darse cuenta de que nuestro pensamiento está impregnado de estereotipos para así poder controlar su efecto:

"Lo que importa es el carácter de los estereotipos y la credulidad con que los empleamos. Y éstos dependen al final de esos modelos inclusivos que constituyen nuestra filosofía de la vida. Si en esa filosofía asumimos que el mundo está codificado de acuerdo a un código que nosotros poseemos, es probable que hagamos describir a nuestros relatos de lo que sucede un mundo regido por nuestro código. Pero si nuestra filosofía nos dice que cada hombre es sólo una pequeña parte del mundo, que su inteligencia capta en el mejor de los casos sólo fases y aspectos en una tosca red de ideas, entonces, cuando usamos nuestros estereotipos, tendemos a saber que son sólo estereotipos, a sostenerlos suavemente, a modificarlos de buena gana."⁴³

Como profilaxis para detectar nuestros estereotipos y modificarlos en su caso, el autor propone "preguntarse a sí mismo

⁴³. Lippmann, W. op. cit. pag. 90-91

cómo llegó uno a los hechos en los que basa su opinión."⁴⁴ Es una pregunta a la que rara vez se puede responder, como el propio autor reconoce, pero sirve para "recordarle a uno, sin embargo, de la distancia que a menudo separa su opinión pública del suceso del que se ocupa. Y este recordatorio es en sí mismo una protección."⁴⁵ Esto no es una tarea fácil, entre otras cosas porque "el tiempo y la atención de que disponemos para la labor de no dar las opiniones por supuestas son limitados"⁴⁶; lo económico es en cambio aceptar opiniones del entorno y no cuestionarse las que ya tenemos. Sobre todo si recordamos que en el mundo moderno las personas están socialmente obligadas a tener opinión sobre sucesos cada vez más lejanos y más numerosos.

De cualquier forma, todo lo costosa que pueda resultar esta actitud, es sin embargo la única manera de controlar la posible influencia negativa de los estereotipos, especialmente en situaciones de conflicto social:

"Sólo cuando tenemos el hábito de reconocer nuestras opiniones como una experiencia parcial vista a través de nuestros estereotipos llegamos a ser verdaderamente tolerantes con el oponente."⁴⁷

Por otra parte y dado que los estereotipos son inevitables, Lippmann parece considerar una especie de dimensión afectiva dentro del estereotipo, relativamente independiente de su contenido, que determinará lo pernicioso o no de su influencia. Esta consiste básicamente en la medida en que el estereotipo

⁴⁴. Lippmann, W. op.cit. pag. 45

⁴⁵. Lippmann, W. op. cit. pag. 45

⁴⁶. Lippmann, W. op. cit. pag. 57

⁴⁷. Lippmann, W. op. cit. pag. 126

implica el rechazo o no de lo ajeno, al margen del usual apego a lo propio:

"El prejuicio puede ser detectado, descontado y refinado, pero mientras hombres finitos deban limitarse a una corta preparación escolar para enfrentarse a una vasta civilización, deben llevar consigo imágenes de la misma y tener prejuicios. La cualidad de su pensamiento y acción dependerá de si esos prejuicios son amigables, amigables hacia otra gente, hacia otras ideas, de si evocan amor hacia lo que se siente como ciertamente bueno, antes que odio hacia lo que no está contenido en su versión de lo bueno."⁴⁸

Conviene aclarar aquí que el autor usa los conceptos de 'prejuicio' y de 'estereotipo' indistintamente y no establece aparentemente distinciones entre ambos.

No todos los factores que facilitan o dificultan el cambio de estereotipos tienen un carácter individual. Lippmann no olvida, una vez más, la influencia de lo social cuando nos relata la evolución de los estereotipos que los americanos y los franceses tenían sobre la primera guerra mundial. Es la confianza (de los primeros) -nos dice- lo que facilita el cambio de estereotipos, mientras que la desesperación (de los segundos) produce el efecto contrario; se anticipa así a numerosos estudios sociológicos y psicosociológicos que muestran que la percepción de amenaza incrementa la cohesión endogrupal y la unanimidad en torno a los valores y percepciones comunes en los que ésta se basa.

⁴⁸. Lippmann, W. op. cit. pag. 120

4. Conclusiones.

Resumamos ahora de modo sintético la perspectiva de Lippmann sobre la estereotipia. El punto de partida es un neoplatonismo que defiende la imposibilidad epistemológica de percibir la realidad como tal. Esto tiene una raíz cognitiva puesto que la misma consciencia y por tanto la percepción que ésta registra tienen un carácter creativo, y no existe una percepción que pudiéramos llamar neutral. Pero además la distancia entre el objeto real y el sujeto que lo percibe se ve multiplicada cuando la única vía de información sobre el objeto es la que se recibe de modo codificado de parte de otros sujetos (palabras, básicamente). Y aún más en una sociedad moderna donde se nos exige una opinión sobre hechos cada vez más numerosos y lejanos a los que sólo tenemos acceso a través de los medios de comunicación de masas. Sin embargo, Lippmann no asume esta posición epistemológica hasta sus últimas consecuencias porque luego hablará de distorsiones en la percepción y el juicio, admitiendo de esta manera implícitamente la existencia de una percepción objetiva, al menos hasta cierto punto.

El concepto de estereotipo no se define con claridad pero parece aplicarse a cualquier contenido de la percepción construida por el individuo, e incluso al proceso mismo. El concepto parece incluir tanto aspectos cognitivos como valorativos.

Esta construcción individual y social de la percepción hace que ésta esté sujeta a distorsiones tanto internas o psicológicas, (conflictos emocionales, por ejemplo) como externas o socio-ambientales (la estridencia de los estímulos sensoriales y la

rutina del trabajo en cadena en la vida moderna). En la percepción que podríamos llamar ingenua, la sucesión temporal se confunde con la causalidad y se generaliza a partir de muestras no representativas. En suma, "la evidencia disponible a nuestra razón está sujeta a ilusiones de defensa, prestigio, moralidad, espacio, tiempo y muestreo."⁴⁹ De modo que el panorama se presenta oscuro teniendo en cuenta que:

"Estas limitaciones sobre nuestro acceso a ese ambiente se combinan con la oscuridad y complejidad de los hechos mismos para oponerse a la claridad y justicia de la percepción, para sustituir ideas factibles por ficciones engañosas, y para privarnos de controles adecuados sobre aquellos que se esfuerzan conscientemente en engañarnos."⁵⁰

Esta susceptibilidad a la distorsión no se distribuye por igual en la sociedad sino que es especialmente aguda entre "la masa de individuos absolutamente analfabetos, débiles mentales, flagrantemente neuróticos, subalimentados y frustrados."⁵¹

La multiplicidad de aspectos y objetos a percibir impide una percepción detallada y convierte en imperativo contar con mecanismos de simplificación cognitiva. No es sólo una cuestión de cantidad; sin ellos la sensación es sólo un 'flujo y reflujo' imposible de comprender. Dichos mecanismos están profundamente imbricados en el proceso mismo de otorgamiento de significado a las sensaciones. Por tanto estos mecanismos suponen una gran economía cognitiva y además introducen estabilidad y significado en la percepción, preservándonos de la confusión que supondría enfrentarnos directamente a los estímulos.

⁴⁹. Lippmann, W. op. cit. pag. 154

⁵⁰. Lippmann, W. op. cit. pag. 76

⁵¹. Lippmann, W. op. cit. pag. 75

Uno de estos mecanismos fundamentales es el proceso de categorización mediante el cual tras percibir ciertos rasgos del estímulo lo incluimos en una categoría que ya poseíamos previamente gracias a experiencias pasadas. Esta categoría previa, este estereotipo, nos permite interpretar el estímulo y obtener información adicional sobre él. Esta percepción mediante tipologías es globalmente positiva y ajustada a la realidad porque en esta última se dan numerosas regularidades. Por otro lado, dado que el contenido sensorial y el categorial ocupan la conciencia al mismo tiempo y, todavía más, el primero se percibe a través del segundo, existe un peligro claro de que nuestras categorías, nuestros estereotipos, rijan nuestra percepción de los nuevos objetos de tal forma que sólo percibamos en ellos aquello que coincide con el contenido previo de la categoría. Esto constituye el corazón del proceso que hoy se conoce como tendencia a la autoperpetuación de los estereotipos.

Los estereotipos no son neutros sino que están cargados emotivamente. Y lo que es más, la emoción representa en ellos un papel regulador de lo cognitivo; son los contenidos con el mismo valor emotivo, positivo o negativo, los que tienden a agruparse, más allá de otro tipo de coincidencias.

Además, los estereotipos transmiten la visión que cada grupo social posee del mundo ('Weltanschauung') y de los exogrupos a los miembros del endogrupo. Tienen por ello un efecto estabilizador de la percepción, de afirmación de la identidad y de defensa del 'statu quo', que se manifiesta a un triple nivel: del individuo respecto al mundo; de la posición y la cohesión de los individuos dentro su grupo; y de la posición de cada grupo

en el contexto intergrupai. Cumple así una función defensiva tanto para el individuo como para el grupo.

En estas circunstancias no es difícil comprender que la tendencia a la autoconfirmación de los estereotipos, es decir a que sólo veamos lo que ellos nos dejan ver de modo que nunca aparezcan como erróneos, puede llegar a ser mucho más fuerte que la que se derivaría de un mero origen cognitivo. Sin embargo, aunque el peligro es grande, Lippmann no lo considera como inevitable. Propone, ya que no es posible ni deseable acabar con los estereotipos, estar alerta sobre su existencia. La introspección, el tratar de encontrar en lo posible el origen de los datos que están en la base de nuestras opiniones, constituiría una prevención contra el posible efecto nocivo de los estereotipos. La conciencia de la estereotipia y en general de las distorsiones de la percepción puede conseguir un efecto educativo sobre la misma. De hecho, Lippmann da varios ejemplos donde los estereotipos cambian, sean los de un individuo o incluso los de un grupo social o una sociedad entera.

En síntesis, tres serían los aspectos en que podríamos resumir el enfoque pionero de Lippmann.

En lo cognitivo, el estereotipo participaría en el mismo proceso de otorgamiento de significado a los estímulos por medio de la categorización, y tendría además una función de economía cognitiva y de selección de la percepción y el recuerdo.

En lo afectivo, la emoción sería uno de los componentes del estereotipo y primaria incluso sobre lo cognitivo, regulando la asociación de estímulos.

En lo social, los estereotipos funcionan como filtros sociales de lo que es aceptable y deseable. Son la traducción de los valores sociales de un grupo, a cuya defensa están dedicados. Además se transmitirían en la socialización y tendrían asimismo un efecto socializador de los individuos respecto a su grupo. Por último, las condiciones sociales y ambientales tendrían una gran influencia en el modo de percepción y en la posible modificación de los estereotipos. A mayor tensión social, mayor enquistamiento de los mismos.

Podría decirse que Lippmann defiende la universalidad de la estereotipia, pero por su presencia en la raíz del proceso perceptivo y en el sentido de que todos tenemos estereotipos, no en el sentido de que existan personas que tiendan a estereotipar de forma sistemática y otras que no, como defenderá Adorno. De hecho, Lippmann escribe que "el mismo individuo puede responder con una calidad muy diferente a diferentes estímulos o al mismo estímulo en diferentes ocasiones."⁵² La universalidad cabe entonces entenderla aquí como la extensión a todos los sujetos, no como extensión a todos los objetos por parte de algunos sujetos.

⁵². Lippmann, W. op. cit. pag. 75

II/ "LA PERSONALIDAD AUTORITARIA", DE THEODOR W. ADORNO Y OTROS

1. Introducción.

El voluminoso estudio publicado en 1950 con el nombre de "La Personalidad Autoritaria" fue realizado y escrito por un nutrido equipo encabezado por los profesores Theodor. W. Adorno, R. Nevitt Sanford, Else Frenkel-Brunswik y Daniel J. Levinson, que contaron como colaboradores más destacados con Betty Aron, María H. Levinson y William R. Morrow.

Este trabajo, al contrario que el libro de Walter Lippmann, tiene un carácter eminentemente empírico, y se inscribe dentro de un extenso y ambicioso proyecto de investigación cuyas conclusiones fundamentales trata de resumir. Lo forman veintitres capítulos, independientes entre sí hasta cierto punto, cada uno de los cuales está escrito por un autor (excepto el capítulo de la metodología que es colectivo) y pretende pasar revista a una parte específica de la investigación o a un aspecto concreto de la problemática.

El propósito del libro es analizar qué tipos de personas, y bajo qué condiciones, son susceptibles de sucumbir a la propaganda fascista, esto es, antidemocrática y racista. En los años en que se realizaron las investigaciones, la segunda mitad de los 40, el mundo vivía bajo el impacto de los sucesos que desembocaron en el intento de genocidio de los judíos y el asesinato de millones de personas de éste y otros grupos raciales, políticos y sociales en la Alemania nazi. La pregunta que quedó flotando en el ambiente era que cómo podía ser posible

que en sociedades civilizadas y avanzadas se produjeran tamañas atrocidades con la colaboración activa o pasiva de tanta gente. Por otro lado, el antisemitismo no era ni mucho menos un fenómeno exclusivo de Alemania ni de Europa, ni era algo nuevo surgido en la década de los 40. Tras lo visto en Alemania no era descabellado pensar que en algún momento pudieran darse las condiciones en que tales sucesos podrían volver a repetirse. Y tal idea era aún menos descabellada en la América conservadora y autoritaria de la guerra fría. El segundo gran interrogante era pues qué se podía hacer para evitar la repetición de lo vivido bajo los nazis. El fantasma del genocidio y de su hipotética reedición recorre el libro de parte a parte.

Una vez más, como ha sucedido a menudo a lo largo de toda su historia, la ciencia social es hija de la perplejidad, del temor, y de la voluntad de modificar el mundo. Su nacimiento refleja la impotencia para comprender y controlar el mundo con los medios hasta entonces utilizados. De hecho, podemos pensar que es deseable que la ciencia social responda a los intereses de su tiempo y adquiriera así su legitimación social, antes de ser una disciplina exclusivamente autodeterminada y dirigida sólo por 'el interés del conocimiento'. En efecto, las ciencias sociales, y más concretamente la psicología social, han debido en ocasiones sus crisis a su hermetismo respecto a las preocupaciones sociales.

En nuestro caso, el interés y la implicación personal y aun biográfica de quienes están detrás del proyecto no ofrecen duda alguna. Tanto la publicación como las investigaciones están financiadas y dirigidas por el 'Comité Americano Judío', que

convoca en 1944 una conferencia sobre el prejuicio y decide formar a partir de aquí un 'Departamento de Investigaciones Científicas' que aborde el problema desde el punto de vista científico y coordine investigaciones empíricas dirigidas a su mejor comprensión. A partir de este momento se llevan a cabo toda una red de estudios independientes pero interconectados, donde colaboran el 'Estudio de la Opinión Pública' de la Universidad de Berkeley y el 'Instituto de Investigaciones Sociales' de la Universidad de Francfort, donde ya se había manejado el concepto de 'personalidad autoritaria'. El propio Theodor Adorno es, como es sabido, un prestigioso filósofo y científico social alemán y judío, que tuvo que huir de la persecución nazi.

"La Personalidad Autoritaria" es un compendio de los resultados de estas investigaciones que se centran inicialmente en el antisemitismo para abrirse luego a cualquier tipo de prejuicio racial, fundamentalmente debido a la creencia de los autores de que todos responden a causas comunes.

La metodología presenta una novedad de notable interés a priori. Se combinan lo que podríamos denominar técnicas propias de la psicología clínica y de la psicología social académica, en busca de un objetivo común. Este esfuerzo de integración de diversas metodologías en el análisis de un mismo problema supuso una de las principales aportaciones del libro en la fecha de su aparición. Por un lado se aplicaron técnicas cuantitativas usuales en la psicología social, como escalas de actitud y cuestionarios anónimos con preguntas biográficas y de opinión. Por otro lado, se emplearon técnicas cualitativas como la entrevista clínica personal y pruebas proyectivas como el Test

de Percepción Temática. A menudo, se cuantificaron incluso los resultados de las pruebas cualitativas, por medio de jueces y categorías, con vistas a contrastar la significatividad de las diferencias. Los resultados obtenidos con unas técnicas fueron usados para la elaboración y corrección de otras, de modo que todos los instrumentos fueron siendo modificados a medida que la investigación fue avanzando. Así, los aspectos relacionados con el prejuicio descubiertos en las entrevistas personales sirvieron para formular ítems de la escala y, a la inversa, los fenómenos que correlacionaban con el prejuicio en la escala fueron incluidos en las entrevistas.

El fruto más concreto de este desarrollo es la elaboración de una escala que midiera el prejuicio o autoritarismo sin mencionar directamente minorías sociales discriminadas sino por medio de índices indirectos, la famosa escala F, cuyos índices fueron seleccionados por correlación con otras escalas que medían más directamente el prejuicio y por la validación de las entrevistas. Esta escala, profusamente usada como un instrumento general de investigación por muchos científicos posteriormente, trataba de evitar, suprimiendo la referencia directa a minorías discriminadas, la ocultación consciente e inconsciente del prejuicio por parte de los sujetos debido a su presunta irracionalidad y a su contraposición a los valores y códigos sociales imperantes, al menos a nivel oficial.

Las escalas sirvieron también para seleccionar a las personas a las que se iba a entrevistar en profundidad. El procedimiento seguido normalmente fue escoger a personas pertenecientes a los dos cuartiles extremos de la escala, el superior y el inferior,

y comparar el resultado de dichas entrevistas en ambos grupos. Los sujetos estudiados fueron escogidos de poblaciones especiales como estudiantes, cadetes de marina, presos y enfermos de un hospital psiquiátrico, entre otras cosas porque parte de la investigación fue hecha aún durante la guerra y no era fácil conseguir hombres para la investigación.

El libro aborda una perspectiva predominantemente psicológica. Esto no significa que se niegue ni mucho menos la existencia y la importancia de los fenómenos sociales y estructurales:

"La dirección general de nuestra investigación nos lleva a enfatizar, con un cierto sesgo, los determinantes psicológicos. Esto, sin embargo no nos debería hacer olvidar que el prejuicio no es en absoluto un fenómeno totalmente psicológico, 'subjetivo'... El carácter potencialmente fascista tiene que ser contemplado como un producto de la interacción entre el clima cultural de prejuicio y las respuestas 'psicológicas' a este clima. Lo primero se compone no sólo de factores puramente externos como las condiciones económicas y sociales, sino de opiniones, ideas, actitudes y comportamientos que aparecen como propios del individuo pero que no se han originado en su pensamiento autónomo ni en su desarrollo psicológico autosuficiente, sino que se deben a su pertenencia a nuestra cultura."

Sin embargo, aunque se menciona la posibilidad de realizar otros estudios sobre prejuicio de carácter eminentemente social, lo cierto es que en estas investigaciones los factores sociales son considerados primordialmente en tanto en cuanto son susceptibles de afectar a los factores más psicológicos. Este análisis de la interacción entre lo psicológico y lo social, entre lo interno y lo externo, constituye precisamente el núcleo de la visión psicosociológica, aunque en este caso se añade además un sesgo psicologista que estudia dicha relación desde un

¹. Adorno, T. W. et al. "The Authoritarian Personality". Harper & Row. Nueva York. 1950. Pág. 751-752

punto de vista unidireccional: el efecto de lo social en lo psicológico.

En este sentido, el concepto clave es el de personalidad, como mediadora entre la influencia social y el individuo:

"Dado que se admite que las opiniones, actitudes y valores dependen de las necesidades humanas, y dado que la personalidad es esencialmente una organización de necesidades, entonces la personalidad puede ser considerada como un determinante de las preferencias ideológicas. La personalidad no debe ser, sin embargo, hipostasiada como un determinante último. Lejos de ser algo que está dado desde el principio..., la personalidad evoluciona bajo el impacto del ambiente social... La perspectiva general es considerar la personalidad como una agencia a través de la cual se median las influencias sociológicas sobre la ideología."²

De este modo, la personalidad es producto del ambiente social tanto en su origen como en su desarrollo, pero una vez formada constituye una estructura con una cierta estabilidad y resistencia al cambio que le permite filtrar las influencias del medio e influir sobre él. Conforme a lo que decíamos antes, el interés se centrará preferentemente en cómo las condiciones sociales pueden afectar a la personalidad, la cual constituirá a su vez la principal explicación del prejuicio.

Para relacionar la personalidad con la estructura ideológica que supone el prejuicio, "es necesaria una teoría de la personalidad total"³. Ésta no va a ser otra que una concepción psicodinámica de la personalidad y, más concretamente, el psicoanálisis:

"Para la teoría referente a la estructura de la personalidad nos hemos apoyado de manera muy importante en Freud, mientras que para una

². Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 5-6

³. Adorno, T. W. et al. op.cit. pag. 5

formulación más o menos sistemática de los aspectos más directamente observables y mensurables de la personalidad nos hemos guiado primordialmente por la psicología académica."⁴

El psicoanálisis constituye el hilo conductor de toda la obra; sus teorías orientan la elaboración de hipótesis, la fabricación de categorías de codificación y el proceso mismo de la codificación en las categorías y, por supuesto, la interpretación de los resultados y las conclusiones. Algunos de los autores eran de hecho conspicuos representantes de la corriente psicoanalítica.

2. Algunos conceptos básicos.

Pasemos revista a los principales conceptos que la investigación pretende explicar, el prejuicio y el etnocentrismo, los cuales estarían íntimamente ligados a la susceptibilidad al fascismo y formarían parte del mismo. Ambos conceptos vienen a referirse a una disposición afectiva tendente al rechazo de los demás grupos y a la exaltación del propio:

"el etnocentrismo es concebido como la tendencia a expresar opiniones y actitudes que son hostiles hacia una variedad de grupos étnicos y acríticamente favorables hacia el grupo con el que se identifica el individuo"⁵

El prejuicio parece distinguirse, en principio, por una mayor especificidad que el etnocentrismo:

"El prejuicio se considera comúnmente como un sentimiento de desagrado contra un grupo específico; el etnocentrismo, por otro lado, se refiere a un

⁴. Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 5

⁵. Adorno, T.W. et al. op. cit. pag. 45

esquema mental relativamente consistente relativo a los 'extraños' en general."⁶

Sin embargo, el posterior análisis del prejuicio también como un patrón actitudinal general borrará en buena parte esta diferenciación en la práctica. Por ello aquí nos referiremos a ambos conceptos de manera casi indistinta.

El punto de partida del estudio es que el etnocentrismo no debe ni puede ser explicado por los rasgos de los grupos rechazados sino que corresponde a un rasgo en el sujeto etnocéntrico y, más en concreto, en su personalidad. El segundo supuesto fundamental, que se deriva del primero, es que, tal y como aparece en la misma definición de etnocentrismo, éste es una disposición que afecta a todos los exogrupos, aunque pueda focalizarse circunstancialmente en algún grupo en especial. Es por tanto independiente de los exogrupos. La tercera premisa, de origen psicoanalítico, es que este rasgo en la personalidad del sujeto se conforma sobre todo en los primeros años de vida y está determinado fundamentalmente por las relaciones paterno-filiales dentro de la familia. Será la socialización primaria la que decidirá si un individuo tenderá o no al prejuicio. Las circunstancias sociales serán sobre todo importantes en la medida en que influyan en este proceso de socialización:

"Las influencias más importantes sobre el desarrollo de la personalidad tienen lugar en el curso del entrenamiento del niño en un marco de vida familiar. Lo que ocurre aquí está profundamente influenciado por factores económicos y sociales. ... Esto significa que cambios amplios en las condiciones e instituciones sociales tendrán un efecto directo

⁶. Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 102

sobre las clases de personalidades que se desarrollan dentro de una sociedad."⁷

Pero la pertenencia a un grupo social, económico o de estatus no es en sí misma explicación suficiente del prejuicio, como lo prueba, en la opinión de los autores, el hecho de que individuos nacidos en el mismo grupo social y en análogas condiciones externas desarrollen prejuicios en unos casos y en otros no.

Estas tres premisas en el origen del trabajo, a saber que el prejuicio depende de la personalidad del sujeto que lo manifiesta (y no de los sujetos que son objeto de él), que este proceso tiene su raíz en la infancia, y que se refiere a todos los exogrupos en general, conforman una concepción del prejuicio como un síndrome, es decir un estado patológico caracterizado por un conjunto de síntomas que aparecen conjuntamente. Entre los 'síntomas' más destacados a que los autores hacen referencia están los siguientes:

- Creencia en que unos grupos son categóricamente diferentes de otros y homogéneos dentro de sí mismos.
- Estereotipia.
- Consideraciones sobre cómo los exogrupos pueden adaptarse al endogrupo, nunca al revés. En general, se favorece bien la asimilación total o la completa segregación de los primeros.
- Explicación genética de las diferencias grupales.
- Concepción jerárquica de los grupos en el mundo. El poder y la jerarquía son percibidos como lo natural.
- Escasa intracepción.

⁷. Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 6

- Incapacidad de relacionarse con los individuos como individuos, en vez de como especímenes de su clase.

- Percepción de los exogrupos como amenazantes. A ellos se les atribuye la responsabilidad del conflicto.

En los ojos del individuo etnocéntrico lo que no es igual a lo suyo es visto como extraño y peligroso, de modo que "el sentimiento de diferencia es transformado en un sentido de amenaza y una actitud de hostilidad"⁸. Y tiene que optar entre alguno de estos dos extremos, la identificación y la oposición, entre los que no hay situación intermedia.

En verdad, el etnocentrismo en que están pensando los autores es el de miembros de la mayoría respecto a minorías, con arreglo al modelo del antisemitismo en Europa o los Estados Unidos:

"Una de las principales características de la mayoría de los exogrupos es que son objetivamente más débiles que los grupos a los que supuestamente amenazan. A veces esta debilidad es percibida por el etnocéntrico, pero esto no parece disminuir su sensación de ser amenazado."⁹

⁸. Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 149

⁹. Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 148

3. La estereotipia.

Veamos ahora cómo entienden los autores de "La personalidad autoritaria" la estereotipia, que es nuestro foco de atención particular.

La estereotipia es definida en principio por N. Sanford como "la tendencia a subsumir las cosas en rígidas categorías de modo mecánico"¹⁰. La rigidez en la categorización es definida de la siguiente forma:

- sobregeneralización de la atribución de un rasgo a los miembros de un grupo; la característica se asigna a todos los miembros.
- consideración de todos los miembros del grupo como iguales entre sí ('conocer a uno es conocerlos a todos'). De estos dos primeros puntos se deriva la resistencia a aceptar que un individuo perteneciente al grupo pueda no corresponder con nuestra imagen global de este último.
- desindividuación en la percepción y la interacción social, esto es, incapacidad de percibir e interaccionar con miembros del grupo como individuos, en vez de como representantes de su clase.

No todas las categorizaciones ni todas las clasificaciones en tipos son conceptuadas como estereotipia, sino sólo aquellas que manifiesten rigidez y en consecuencia alejamiento de la realidad. El resto de las categorizaciones o clasificaciones son consideradas válidas, como lo prueba el hecho de que los mismos autores elaboran tipologías de los síndromes correspondientes a los individuos que manifiestan alto y bajo grado de prejuicio.

¹⁰. Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 44

Aquí se vislumbra ya la concepción de la estereotipia como un error que se debe corregir, como algo patológico, no sólo por su adscripción a la 'enfermedad' del prejuicio, sino por ser patológico en sí mismo. Algunas de las características de la estereotipia son asociadas, en efecto, a determinadas patologías:

"La propiedad lógica de los estereotipos, es decir, su total inclusividad que no admite desviaciones... es, en sí misma, una expresión de un rasgo psicológico que probablemente sólo podría ser plenamente comprendido en conexión con la teoría de la paranoia y el 'sistema' paranoico que siempre tiende a incluirlo todo, a no tolerar nada que no pueda ser identificado por la fórmula del sujeto."¹¹

"Ni la estereotipia ni la personificación se ajustan a la realidad. Su interpretación puede ser considerada por tanto como un primer paso en la dirección de comprender el complejo de pensamiento 'psicótico' que parece ser una característica crucial del carácter fascista."¹²

Los autores utilizan incluso la palabra 'estereopatía' para poner de relieve el carácter patológico de la estereotipia. Entre las características de esta patología aparece de nuevo la rigidez como componente esencial, una rigidez que obliga al mundo a encajar en nuestras preconcepciones y en esa misma medida nos aleja de él:

"El estereotipo, al tiempo de ser un medio para traducir la realidad a una especie de cuestionario de respuesta múltiple donde cada tema está incluido y puede ser decidido con un signo más o un signo menos, mantiene el mundo tan distante, abstracto y no experienciado como estaba antes."¹³

¹¹. Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 632. El subrayado es mío.

¹². Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 665. El subrayado es mío.

¹³. Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 665

La referencia a una decisión con 'un signo más o un signo menos' es una bonita forma de describir la polarización y el maniqueísmo afectivo (o es totalmente bueno, o es totalmente malo) que caracterizan a los estereotipos, en la concepción que de ellos tienen estos autores.

A lo largo de las páginas del libro aparece un uso de la palabra 'estereotipo' que podríamos considerar más laxo y que ya no está restringido a la categorización, sino que parece referirse a cualquier contenido rígido y convencional¹⁴ aplicado de forma sistemática y automática sin ninguna implicación personal. Por ejemplo, cuando hablan de ilustrar con datos concretos los estereotipos del padre y la madre¹⁵, de 'respuestas estereotipadas y ~~pseudocientíficas~~¹⁶', de 'historias estereotipadas, sin imaginación'¹⁷, o de que "los resultados y las interpretaciones ... no deben ser aplicados de forma estereotípica"¹⁸. Esta falta de implicación personal abarca tanto aspectos cognitivos como sociales e interactivos:

"...encontramos conformidad superficial sin integración, que se expresa en una actitud estereotipada, desprovista de afecto genuino en casi todas las áreas de la vida. El carácter general y extensivo de la tendencia, por parte de los individuos prejuiciosos, hacía un tipo de relación convencional, externalizada, superficial... Incluso en el dominio puramente cognitivo, tópicos

¹⁴. El uso de la palabra 'estereotipo' para indicar un contenido tópico y convencional coincide precisamente con una de las acepciones de la palabra en el lenguaje corriente en la actualidad. (Ver Capítulo I).

¹⁵. Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 314

¹⁶. Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 464

¹⁷. Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 966

¹⁸. Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 600

prefabricados tienden a sustituir a las reacciones espontáneas."¹⁹

La persona con actitudes estereotipadas no reacciona de manera espontánea ni emotiva ni cognitivamente, sino que echa mano de esquemas previos, convencionales y sistemáticos, adecuados a la situación.

Con esto conectamos con las funciones que se asignan a la estereotipia, la principal de las cuales, íntimamente relacionada con el proceso de categorización, es la de clarificar el mundo y evitar así el tener que acometer un conocimiento más exhaustivo y gravoso del mismo. Esto tiene claras analogías con la visión de Lippmann, pero en este caso la estereotipia no está en la raíz del proceso perceptivo en general, sino que parece servir de atajo para determinadas personas que se encuentran en una situación de inferioridad:

"De nuevo, la estereotipia ayuda a organizar lo que al ignorante le aparece como caótico: cuanto menos es capaz de entrar en un proceso realmente cognitivo, más testarudamente se aferra a ciertos modelos, la creencia en los cuales le ahorra la molestia de meterse realmente en el asunto."²⁰

La estereotipia aparece incluso asociada, al menos en cierta medida, a carencias intelectuales, puesto que "probablemente la superstición y la estereotipia tienden a ir con baja inteligencia"²¹.

Con todo, esta inferioridad que origina el recurso a los estereotipos no debe ser entendida como fundamentalmente cognitiva. Muy al contrario, la estereotipia es sobre todo un

¹⁹. Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 385

²⁰. Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 665

²¹. Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 236

medio de protección para el 'yo' débil, en sentido psicoanalítico. Las personas que no han resuelto en la infancia el conflicto entre sus impulsos y su 'superyo' terminan con un 'yo' no integrado y vulnerable. Para estas personas, la estereotipia es una herramienta que les ayuda a controlar el mundo, a cambio de percibirlo rígidamente, o más exactamente, a controlar sus propios pensamientos y emociones ante lo que ocurre en el mundo:

"El individuo extremadamente anti-intraseptivo tiene miedo de pensar sobre fenómenos humanos porque podría, por así decirlo, pensar los pensamientos equivocados; tiene miedo del sentimiento genuino porque sus emociones podrían escapar a su control."²²

En resumen, la estereotipia cumple una función de simplificación y clarificación de la realidad, una función que aunque es cognitiva tiene sin embargo una finalidad de corte fundamentalmente emotivo: contribuir a estabilizar ciertos tipos de personalidad enferma.

Los estereotipos llegan a gobernar y alterar la percepción de la realidad de tal forma que sus contenidos se hacen inmunes a la misma. Y la rigidez en los estereotipos el sujeto llega a percibirla como rigidez en la propia realidad.

"No hay un salto simple entre la experiencia y la estereotipia. La estereotipia es un mecanismo para mirar a las cosas cómodamente; dado que, sin embargo, se alimenta de profundas fuentes subconscientes las distorsiones que tienen lugar no pueden corregirse solamente echando una mirada real. Más bien la experiencia está predeterminada por la estereotipia. ... Uno no puede 'corregir' la estereotipia por la experiencia; tiene que reconstruir la capacidad para tener experiencias en razón a prevenir el crecimiento

²². Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 235

de ideas que son malignas en el sentido clínico más literal."²³

La inmunidad a la realidad nos hace retomar el rastro de lo que llamábamos tendencia a la autoconfirmación de los estereotipos, que de varias maneras llegan a modificar la realidad (percepción, saliencia y recuerdo selectivos; validación y refuerzo social, etc.) de modo que ésta no los pueda cambiar a ellos.

"Incluso si les juntara con miembros de las minorías tan diferentes del estereotipo como fuera posible, los percibirían a través de las gafas de la estereotipia y estarían contra ellos cualquiera que sea lo que sean o hagan."²⁴

Como ha quedado dicho, problemas en el desarrollo de la personalidad son los principales responsables del surgimiento de los estereotipos. Sin embargo, en ocasiones los autores admiten que otras causas inherentes a la realidad misma también pueden jugar un papel:

"La complejidad de las realidades sociales y su ininteligibilidad parcial al individuo a veces puede requerir un caída en los estereotipos."²⁵

Por otro lado, si son las características de la realidad las que dan origen al prejuicio, entonces éste tenderá a ser algo universal. Esto queda prácticamente admitido al menos en temas políticos, allí donde la realidad se hace precisamente más compleja, ya que "el pensamiento estereotipado en asuntos políticos es casi inescapable."²⁶ De este modo, los autores

²³. Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 617

²⁴. Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 617

²⁵. Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 465

²⁶. Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 665

inician una cierta vuelta sobre sus pasos que desemboca en la inevitable contradicción de asociar los estereotipos, por un lado, a determinadas psicopatologías, a personalidades enfermas, a la falta de cultura e inteligencia, mientras que por otro lado se llega a reconocer la necesidad de que existan los mismos al menos en ciertos campos, y por tanto, su generalidad:

"...la ambigüedad psicológica inherente al uso de los estereotipos, que son a la vez fuerzas necesarias y constrictivas..."²⁷

En cualquier caso, y pese a esta contradicción debemos decir que la primera postura predomina sobre la segunda a lo largo de toda la obra, esto es, la patologización del estereotipo predomina claramente sobre la universalidad.

Si el eco de la voz de Lippmann parece resonar cuando Adorno nos habla del papel que juega el estereotipo en la simplificación y comprensión de la realidad y del control que ejerce sobre la propia percepción, su herencia parece inequívoca cuando Frankel-Brunswik o Adorno detallan que la existencia y la necesidad de la estereotipia son especialmente agudas en la sociedad moderna e industrial en que vivimos. Y ello a pesar de que Lippmann no aparezca entre las referencias citadas en el libro.

"Estas últimas tendencias [la estereotipia y el prejuicio] están listas para incrementarse en una cultura que ha llegado a ser demasiado compleja para ser completamente dominada por el individuo."²⁸

"Además, la estandarización industrial de innumerables fenómenos de la vida moderna aumenta el pensamiento estereotipado."²⁹

²⁷. Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 664. El subrayado es mío.

²⁸. . Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 486

²⁹. Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 665

También nos recuerda a Lippmann la mención de la personificación o prosopopeya, aunque en este caso no es considerada como parte de la estereotipia sino precisamente como el proceso contrario:

"Así, la estereotipia clama de nuevo por su mismo opuesto: la personificación. Aquí el término asume un significado muy claro: la tendencia a describir procesos sociales y económicos objetivos... en términos de alguna persona identificada con el caso en cuestión..."³⁰

La propia rigidez, alejamiento de la realidad y lo abstracto del estereotipo hacen necesario un mecanismo compensatorio que acerque a los sujetos a la realidad y les dé al menos una sensación de conocimiento sobre la misma. Sin embargo, este mecanismo llegará a eliminar incluso lo que de abstracto y general hay en la realidad, caerá en el exceso contrario y no ayudará a mejorar la calidad de la percepción. Al igual que en el caso de la estereotipia, también la personificación responde en parte a las características de la realidad o, más en concreto, de la sociedad moderna:

"la personificación de las actitudes y los hábitos políticos ofrece una compensación por la deshumanización de la esfera social que está en la base de la mayoría de las penalidades de hoy en día..."³¹

En resumen, individuos con un yo debilitado han de recurrir a la estereotipia para poder mantener su percepción del mundo bajo control, un mundo al que no pueden enfrentarse directamente. A su vez, el carácter excesivamente rígido y abstracto de los estereotipos les obliga a utilizar la personificación para tratar

³⁰. Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 665

³¹. Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 671

de acercarse de algún modo a la realidad. Pero en el fondo ambos procesos, que persiguen el ajuste del individuo a su mundo, le alejan cada vez más de él y le inducen a la distorsión y a la ignorancia. El individuo parece atrapado en una situación sin alternativa puesto que ningún mecanismo da la impresión de poder compensar las carencias internas en su personalidad.

Que la estereotipia procede sobre todo de una deficiencia en la personalidad y no cognitiva o intelectual, lo prueba el hecho de que sea compatible con una aptitud y una conducta normal en la esfera de lo material, de lo externo:

"Parece probable que la superstición y la estereotipia envuelvan, más allá de la mera carencia de inteligencia en el sentido ordinario, ciertas disposiciones en el pensamiento que tienden estrechamente al prejuicio, aunque podrían no impedir un desempeño inteligente en la esfera extraceptiva... La estereotipia es una forma de cerrazón particularmente en cuestiones psicológicas y sociales."³²

Esto parece presentar una cierta contradicción con la opinión descrita anteriormente de que la estereotipia viene asociada en general a un bajo grado de inteligencia, pero conviene dejar claro que, en cualquier caso, las deficiencias de personalidad que presuntamente acompañan a la estereotipia tienen un peso infinitamente superior a las intelectivas para los autores.

La estereotipia sería así un fenómeno específico de cierto tipo de asuntos, de asuntos sociales, y aun de una parte de los mismos, puesto que se dan casos de "estereotipia en política empleada por gente por lo demás moderada"³³.

³². Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 236

³³. Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 667

Además del conflicto entre estereotipia y realidad, Adorno incide en el conflicto entre la estereotipia y el prejuicio por un lado, y los valores sociales predominantes de igualdad, al menos a nivel oficial, por otro. Esta contradicción funciona a dos niveles. A nivel social, se da una contradicción entre los mencionados valores de igualdad y no discriminación, y los estereotipos denigrantes contra las minorías asumidos asimismo por la cultura dominante (cuestión esta que Allport estudiará a fondo para el caso de los Estados Unidos). A nivel personal, el individuo vive la oposición entre estas dos tendencias como un conflicto entre partes de sí mismo:

"En términos de ideología, el conflicto del antisemita se establece entre los estereotipos del prejuicio actuales, culturalmente 'aprobados' y los patrones de democracia y de igualdad humana que prevalecen oficialmente. Visto psicológicamente, el conflicto se da entre ciertas tendencias preconcientes o reprimidas del 'ello' por una parte, y el 'superyo' o su sustituto convencional más o menos externalizado por otra."³⁴

³⁴. Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 629

4. La personalidad autoritaria

Las personas que tienen estereotipos son, predominantemente, aquellas que tienen prejuicios y por tanto puntúan alto en la escala F. Entre los que presentan puntuaciones bajas, sin embargo, uno de los cinco subtipos definidos (el 'rígido de baja puntuación') sí propende a la estereotipia, pero esta es la excepción que confirma la regla. De manera muy reveladora para el enfoque que toma la obra, los autores desconfían de la falta de prejuicios de este tipo de personas:

"... configuraciones donde la ausencia de prejuicio, en vez de estar basada en la experiencia concreta e integrada dentro de la personalidad, se deriva de algún patrón general, externo, ideológico. Aquí encontramos a esos sujetos cuya carencia de prejuicio, pese a ser consistente en términos de ideología superficial, tiene que ser contemplada como accidental en términos de personalidad, pero también encontramos gente cuya rigidez está prácticamente tan relacionada a la personalidad como en el caso de ciertos síndromes de personas de alta puntuación (en la escala F)."³⁵

Es decir que la falta de prejuicio sólo es genuina si responde a determinados tipos de personalidad y no si se debe a una ideología determinada. El papel de la ideología será sólo el facilitar o dificultar la expresión del prejuicio, y el de elegir las víctimas del prejuicio aprobadas socialmente. Una vez más se pone de manifiesto el sesgo psicologista del que hablamos anteriormente.

Complementariamente, hay un tipo de persona de alta puntuación en la escala de prejuicio que debe la misma, bien a una mera incorporación acrítica del ambiente, bien a un cálculo racional del beneficio que se deriva de marginar a ciertos colectivos.

³⁵. Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 771-772

Este tipo de individuo prejuicioso no preocupa tanto como el que tiene una cuenta subconsciente que saldar mediante el etnocentrismo, porque se piensa que se le podría reconvertir y hacer cambiar de idea en un caso extremo. En el fondo late la idea de que aunque el prejuicio y el fascismo puedan ofrecer un beneficio a algunos colectivos en algún momento concreto y puedan en este sentido ser adoptados por un cálculo racional en alguna ocasión, su efecto global es muy negativo tanto para las 'víctimas' como para los 'autores'. De modo que "es seguro suponer ... que el fascismo se impone a la gente, que realmente va contra sus intereses básicos, y que cuando se les puede hacer totalmente conscientes de su situación son capaces de comportarse de modo realista."³⁶

En la culminación de la interpretación psicoanalítica de la sociedad, el auténtico conflicto social o al menos el más peligroso, es el que proviene de problemas no resueltos del subconsciente, que es el que puede llevar a atrocidades como el genocidio que no tienen una funcionalidad racional aparente ni están basadas en una competición real por los recursos.

"En verdad, es con un sentido de alivio hoy en día que a uno le aseguran que un conflicto grupal es meramente un enfrentamiento de intereses económicos... y no una lucha en la que profundos impulsos emocionales han sido dejados en libertad."³⁷

Como decíamos antes, los individuos con estereotipos son,

³⁶. Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 976

³⁷. Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 8

básicamente, aquellos con un alto grado de prejuicio. Entre sus características generales más importantes, que conforman la llamada 'personalidad autoritaria', se señalan:

- represión de las tendencias inaceptables en el yo y proyección de las mismas en otros
- anti-intrapección
- influenciabilidad y superstición
- extrapunitividad, es decir localización de la culpa siempre fuera del propio sujeto
- rigidez e intolerancia a la ambigüedad
- convencionalidad
- tendencia a mantener relaciones sociales frías y manipuladoras sin afectos genuinos
- orientación hacia el poder y la jerarquía como lo natural

Los individuos con un bajo grado de prejuicio vienen definidos por las tendencias contrarias, entre las que destacan una orientación hacia el amor, a menudo incluso más allá de lo realista, una aceptación e integración de los impulsos contrarios a su yo ideal, y el establecimiento de relaciones afectuosas y sensuales con personas y objetos. Su mayor conciencia de su propia realidad y su intrapunitividad les lleva con frecuencia a sentimientos conscientes de culpa, que los individuos con alto prejuicio mantienen en cambio inconscientes.

El origen de estos rasgos hay que buscarlo, por descontado, en la socialización del niño en la familia. Los individuos con prejuicio, y por tanto tendentes a la estereotipia, provienen de hogares con una educación autoritaria donde los impulsos no aceptados son suprimidos rápidamente. El niño debe por tanto

arrojar estos impulsos fuera de su yo, lo que favorecerá la no integración del mismo. Por lo general, son familias donde los roles están rígidamente definidos en torno a la dominación y la sumisión, con un fuerte deseo de movilidad social ascendente y con valores sociales bastante convencionales. En ellas se da preferencia a la ejecución de los roles según pautas preestablecidas antes que al intercambio afectivo. El niño desarrolla así un tipo de dependencia oportunista y una personalidad muy insegura y, por supuesto, una gran frustración. Pero también esta frustración y el resentimiento contra los padres que la producen son sentimientos inaceptables para el propio individuo, que debe reprimirlos y mantenerlos fuera del yo. Se desarrolla entonces una formación reactiva por la cual el sujeto cree adorar a sus padres y no es consciente del odio que en el fondo les profesa. Para compensar esta situación, el niño aprende a proyectar y desplazar fuera, contra los más débiles, su frustración y la agresividad subsiguiente. Este modelo de sumisión al poder y desprecio por los inferiores será incorporado por el niño a sus relaciones con todo tipo de autoridad y determinará la actitud del niño en el futuro respecto a las minorías sociales. Los valores convencionales de los padres indicarán al niño qué grupos exactamente pueden usarse como cabezas de turco. Estas familias son a menudo socialmente marginales, o al menos creen serlo, con lo cual a los otros tipos de frustración hay que añadir ahora una frustración que podríamos llamar 'de estatus', también transmitida al niño.

El sistema de relaciones, actitudes y personalidades así generado tiende a perpetuarse porque el niño educado de esta

forma tenderá a educar a sus propios hijos del mismo modo en el futuro, reproduciendo la cadena de frustraciones, proyecciones y desplazamientos. Lo mismo les ocurriría a los niños educados en ambientes tolerantes y afectuosos (que no producen prejuicio), quienes también perpetuarían en sus futuros hijos este tipo de actitudes. En último extremo se llegaría hipotéticamente a conformar generaciones autoritarias y con prejuicio por un lado, y tolerantes y sin prejuicio por otro.

Todo en la persona con alto prejuicio está orientado a la restauración o el mantenimiento de un precario control interior sobre sus propios impulsos, y a la compensación de la frustración y la agresividad que su propia personalidad le produce. La estereotipia, como ya vimos, es un mecanismo más para mantener el control a la hora de enfrentarse a la realidad. A partir de llegar a una personalidad de este tipo, será la situación social la que condicionará un mayor o menor grado de adaptación del individuo, que en cualquier caso será inestable, y la que determinará qué acciones sociales o grupales concretas se derivarán de la actitud prejuítica de los miembros de tal grupo o sociedad. De esta forma, "mientras las condiciones sociales conduzcan a y proporcionen escapes aceptables para las tendencias compensatorias, un equilibrio mental relativo puede ser conseguido de esta forma."³⁸

³⁸. Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 475

5. Para acabar con el prejuicio.

Con vistas a eliminar el prejuicio, sin embargo, los autores, en vez de proponer incidir sobre estos factores sociales que condicionan su expresión, tratan de atacar directamente y a nivel individual lo que ellos ven como raíz del problema, su origen en el subconsciente. Pero esto dificulta las cosas porque no basta la supresión de un síntoma, esto es, de la discriminación o agresividad contra un grupo concreto, sino que hay que erradicar la enfermedad en sí. De lo contrario, nuevos 'síntomas' podrían volver a reproducirse en el futuro.

"... si tuviéramos éxito en desviar la hostilidad contra una minoría deberíamos evitar sentirnos satisfechos, por el conocimiento de que la hostilidad será dirigida muy probablemente contra algún otro grupo."³⁹

De hecho, los autores consideran que muchas de las medidas que se han tomado hasta el momento no pasan de ser eso, meros tratamientos sintomáticos que no van al nudo del problema y por tanto no pueden resolverlo, aunque se cuidan de no proponer tampoco su eliminación:

"No puede esperarse que los argumentos racionales tengan efectos profundos o duraderos sobre un fenómeno que es irracional en su naturaleza esencial; las llamadas a la empatía pueden hacer tanto mal como bien cuando se dirigen a gente uno de cuyos miedos más profundos es que puedan ser identificados con la debilidad o el dolor; la asociación más cercana con miembros de la minoría difícilmente puede esperarse que influya sobre gente que se caracteriza mayoritariamente por la incapacidad para tener experiencias, y el agrado por ciertos grupos o individuos es muy difícil de establecer en gente cuya estructura es tal que no les puede agradar realmente nadie.... Sin embargo no deseamos ciertamente menospreciar o pedir una reducción de tales actividades. Algunos síntomas son más dañinos que otros y a veces estamos muy contentos de poder

³⁹. Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 973

controlar una enfermedad incluso si no podemos curarla."⁴⁰

El prejuicio está tan enraizado en la personalidad de los sujetos que su eliminación ha de acometerse de modo progresivo e indirecto; un ataque directo, un intento de mostrarle al individuo con prejuicios de golpe toda la realidad y todas las distorsiones a que él la somete podría multiplicar su rigidez y sus defensas, y la desestabilización subsiguiente de su precario equilibrio podría incluso ser contraproducente.

El esfuerzo no debe centrarse pues en combatir ciertas actitudes contra grupos concretos sino en acabar con los componentes cognitivos y emocionales que dan lugar a las mismas, entre otros, la estereotipia:

"El mayor énfasis debería ser colocado, al parecer, no en la discriminación contra minorías particulares, sino en fenómenos tales como la estereotipia, la frialdad emocional, la identificación con el poder y la destructividad general."⁴¹

Una de las recomendaciones que se dan es utilizar apelaciones a las convenciones o de obediencia a la autoridad, fuentes estas que cuentan con el respeto de la mayoría de los sujetos con prejuicio.

La solución ideal para Adorno y sus colegas sería que todas las personas prejuiciosas se sometieran a terapia psicológica individual, se supone que psicoanalítica, puesto que al fin y al cabo son personas enfermas. Esto es obviamente inviable, primero por un problema de carencia de personal y de recursos suficientes, y luego porque los sujetos, y precisamente los más

⁴⁰. Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 973

⁴¹. Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 973

afectados, se negarían a ello. Sin embargo, ciertas técnicas que se emplean en psicoterapia pueden ser adaptadas para su uso con grupos o incluso a gran escala. Estas técnicas no influirían sobre los etnocentristas extremos, pero sí podrían ser eficaces con los intermedios que son la mayoría. Para que la situación mejorara en el futuro, sería deseable poner en práctica un programa de educación infantil que produjera personalidades no prejuiciosas, en el que "lo único realmente esencial es que los niños sean amados genuinamente y tratados como seres humanos individuales."⁴² De nuevo, esto presenta problemas insolubles. Los padres, por el contrario, tenderán a reproducir en sus hijos el tipo de educación que ellos recibieron.

Por tanto, hay que recurrir a otros factores sociales para tratar de modificar la situación. Conviene insistir en que la apelación a medidas sociales se produce por la imposibilidad de poner en práctica las correcciones psicológicas de tipo individual que constituirían la auténtica solución. Además, estas medidas sociales son apreciadas no por su valor immanente o por su propia naturaleza, sino en tanto en cuanto tienen un influjo psicológico en la modelación de las personalidades de los individuos.

"Parece obvio por ello [por la imposibilidad de un programa de educación infantil] que la modificación de la estructura potencialmente fascista no puede ser conseguida sólo por medios psicológicos. ... Querriamos insistir simplemente en que en los consejos o mesas redondas donde el problema se trate y se planeen acciones el psicólogo debería tener voz. Creemos que la comprensión científica de la sociedad debe incluir una comprensión de lo que hace a la gente, y que es posible tener reformas sociales, incluso amplias y sistemáticas, que aunque deseables

⁴². Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 975

en sí mismas no cambiaran necesariamente la estructura de la personalidad prejuiciosa."⁴³

Esas medidas a tomar deben promover el aumento de la autoconciencia de las personas, ya que como vimos antes el fascismo se considera algo irracional, con efectos negativos e impuesto sobre la gente, con lo que un mayor grado de conciencia podría eliminarlo. Esta 'mayor capacidad para verse a sí mismos' no se puede alcanzar a juicio de los autores por medios manipulativos (de la psicología moderna), por muy científicos que éstos sean, puesto que la autoconciencia y la manipulación son antitéticas. Pero ellos tampoco parecen ofrecer una alternativa.

Por su parte los miembros de las minorías no pueden hacer nada por evitar el prejuicio, porque cualquier cosa que hagan, incluso si manifiestan conformidad con los patrones de la mayoría, será interpretada negativamente, conforme a lo que hemos llamado tendencia a la autoconfirmación de los estereotipos y subsiguientemente del prejuicio:

"Para el individuo prejuicioso, el negro es 'gris'; si se encuentra sin embargo uno de logros sobresalientes, se supone que es mera sobrecompensación, la excepción que prueba la norma. No importa lo que el negro sea o haga, se le condena."⁴⁴

"las mismas tendencias a la conformidad que son alabadas en el endogrupo pueden ser condenadas en el exogrupo. ... es una conclusión necesaria de este estudio que el destino último de una minoría no depende primariamente de lo que ese grupo pueda hacer."⁴⁵

⁴³. Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 975. El subrayado es mío.

⁴⁴. Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 616

⁴⁵. Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 974

6. Conclusiones.

Una de las conclusiones fundamentales a que llegan los autores es que las personas con prejuicio, pese a su mayor sintonía con los valores predominantes en la sociedad, se encuentran en una situación más insatisfactoria. Las personas tolerantes tienen un mayor bienestar interior. Una buena razón para dejar el prejuicio.

"Aunque hay razón para creer que los prejuiciosos son los más recompensados en nuestra sociedad en lo referente a valores externos..., no tenemos por qué suponer que los tolerantes tienen que esperar y recibir sus recompensas en el cielo, por así decirlo. En realidad hay buenas razones para creer que los tolerantes reciben más gratificación de las necesidades básicas. Es probable que paguen por esta satisfacción en sentimientos conscientes de culpa, dado que frecuentemente tienen que ir contra los patrones sociales dominantes, pero la evidencia es que son, básicamente, más felices que los prejuiciosos."⁴⁶

Así, las razones para abandonar el prejuicio no estarían exclusivamente basadas en la racionalidad sino que tendrían una implicación emocional muy fuerte.

"no tenemos que suponer que la apelación a la emoción pertenece a aquellos que se debaten en la dirección del fascismo, mientras que la propaganda democrática debe limitarse a la razón y el autocontrol. Si el miedo y la destructividad son las fuentes emocionales más importantes del fascismo, el eros pertenece principalmente a la democracia"⁴⁷

De esta forma, los autores tratan de terminar con un hábito de esperanza y optimismo una obra de la que, por lo demás, lo que se desprende es un acusado pesimismo. Si el prejuicio es una cuestión de la personalidad formada básicamente en los años infantiles que tiende a perpetuarse de padres a hijos. Si las

⁴⁶. Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 976

⁴⁷. Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 976

influencias sociales que podrían incidir en este proceso están en su mayor parte fuera del alcance de los individuos (grandes procesos de cambio social y de cambio de valores), y las posibles intervenciones a nivel individual son rechazadas por los propios sujetos afectados. Si las intervenciones que hasta ese momento se han llevado a cabo son meros tratamientos sintomáticos que no pueden solucionar el problema sino aplazarlo o desplazarlo. Si los propios miembros de las minorías discriminadas están reducidos a la impotencia porque hagan lo que hagan será usado en su contra. Entonces el panorama se presenta muy negro. Desde la perspectiva psiconalítica, el 'yo' y a veces también el 'superyo' mantienen una desigual lucha contra el 'ello' en la que difícilmente obtendrán una victoria completa.

En resumen, "La Personalidad Autoritaria" es un conjunto de estudios realizados con la finalidad última de comprender quién y cómo es susceptible de aceptar la propaganda fascista, y con el objetivo más inmediato de analizar cómo y por qué se produce el fenómeno del etnocentrismo. Todo ello con el propósito declarado de evitar ambos. La conclusión fundamental a la que llega es que el etnocentrismo y el prejuicio constituyen un síndrome que tiende a generalizarse a todos los grupos distintos al propio aunque pueda focalizarse ocasionalmente en alguno, y se debe a una educación autoritaria y no afectiva en la infancia en la que se aprende a proyectar y desplazar la frustración y la agresividad resultantes sobre los grupos inferiores.

La obra está escrita desde una perspectiva psicologista o cuando menos individualista; la pregunta que se plantea es por qué en un mismo ambiente social unos individuos tienden al

prejuicio y otros individuos no, nunca la contraria: por qué unos mismos individuos manifiestan externamente su prejuicio en unos ambientes sí y en otros no, contra unos grupos sí y contra otros grupos no, por qué la misma actitud desemboca en algunos casos en hostilidad abierta y en otros no, o por qué en unas sociedades y en algunas coyunturas históricas existe mucho más prejuicio que en otros lugares o momentos. Desde este punto de vista el estudio aporta algo más al conocimiento de qué individuos pueden ser más proclives al etnocentrismo y algunas razones para ello, pero no supone en absoluto un estudio global del fenómeno del prejuicio.

La influencia metodológica y teórica de la obra fue muy grande en un principio, pero después se fue difuminando debido a las múltiples críticas y a que su orientación teórica fue perdiendo actualidad con el tiempo. Durante un tiempo fue el clásico por excelencia entre los estudios del prejuicio y su influencia lejana perdura incluso mucho después, aun cuando varios de sus presupuestos teóricos y metodológicos habían sido fuertemente criticados. Un buen ejemplo son los estudios sobre el dogmatismo de Rokeach⁴⁸. Este autor hace hincapié en un enfoque cognitivo, en vez de psicodinámico, para buscar la explicación del sistema de creencias, y defiende que el dogmatismo no se da exclusiva ni preferentemente entre los conservadores (ni entre sus contrarios) sino que hay una cierta ortogonalidad entre las dimensiones de dogmatismo y conservadurismo. Sin embargo y a pesar de estas sustanciales diferencias, su intento de encontrar una tipología de individuos que ayude a comprender mejor el

⁴⁸, Rokeach, M. The open and closed Mind. Basic. Nueva York. 1960.

fenómeno de la rigidez ideológica en temas políticos y sociales, y su sincretismo metodológico son herederos directos de "La Personalidad Autoritaria".

Adorno y sus colegas reconocen la limitación que supone lo peculiar de las muestras estudiadas y proponen incluso la realización de una amplia encuesta para contrastar la generalidad de sus conclusiones. Sin embargo no esta la única ni la principal de sus limitaciones.

Sin entrar a cuestionar aquí la validez de los presupuestos teóricos, la metodología aparece a veces demasiado constreñida por los mismos hasta verse en ocasiones forzada a confirmarlos y, desde luego, imposibilitada de obtener conclusiones en una dirección distinta. Por ejemplo, cuando los codificadores, muy versados en el psicoanálisis y en las hipótesis del estudio, discrepaban en el juicio adivinatorio de si el sujeto tenía una puntuación alta o baja en etnocentrismo, también solían discrepar en las codificaciones de las categorías en el material cualitativo. Hasta qué punto puede descartarse entonces que la impresión general de si el sujeto era prejuicioso o tolerante sirviera de guía a las codificaciones en un sentido confirmatorio de las hipótesis. Si esto último fuera cierto estaríamos cayendo en la circularidad.

"La Personalidad Autoritaria" tiene serios problemas de generalización a otros momentos y, sobre todo, a otras sociedades. Toda la descripción del fenómeno del prejuicio responde a unas coordenadas espacio-temporales muy concretas, los Estados Unidos de la posguerra. De hecho, una de las principales

limitaciones o sesgos que presenta el libro es tratar el problema del prejuicio casi exclusivamente como proveniente de la mayoría hacia las minorías, tal y como sucedía en su colectivo de referencia. La constelación ideológica y de valores en la que confluyen el conservadurismo y el puritanismo social y religioso, el liberalismo económico y el rechazo de un estado intervencionista, el darwinismo social, el autoritarismo y la jerarquización, y la discriminación contra las minorías raciales, tiene un inequívoco sabor (norte)americano. Y aunque puede sin duda ser encontrado en otros lugares y momentos con diversos grados de coincidencia, no puede ser pretendido como molde universal de estudio del etnocentrismo. Toda la descripción de la personalidad autoritaria tiene al menos tanto de documento histórico como de caracterización del perfil universal de la persona con prejuicios. En este punto, volvemos a conectar con lo que ya dijimos sobre el propósito inmediato de la obra, cómo hacer imposible una repetición del nazismo en los Estados Unidos de la posguerra, y sobre la implicación personal de los autores.

Esta fuerte implicación personal y el momento histórico en que se escribió el libro hacen que, en ocasiones, salgan a relucir comentarios que reflejan más que nada las vivencias y la ideología de los autores, o interpretaciones exageradas y gratuitas que van mucho más allá de lo que se desprende de sus propios datos.

"podemos hipotetizar que tan pronto como se permite al prejuicio en cualquier cantidad entrar en las formas manifiestas de pensamiento de una persona, el equilibrio se decanta fuertemente en favor de una expansión siempre creciente de su prejuicio."⁴⁹

⁴⁹. Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 629-630

"Es un elemento estructural de la persecución antisemítica que comienza con objetivos limitados, pero continúa y continúa sin que se la pare."⁵⁰

"El peligro implícito en el síndrome de 'Dejarse-llevar' (es) una resistencia demasiado grande a usar la violencia incluso contra la violencia"⁵¹

En cuanto a la estereotipia, se define como una tendencia a una categorización rígida, que no admite excepciones y desindividualiza la percepción de los miembros del grupo. La estereotipia es concebida como uno de los componentes esenciales del prejuicio, y afecta tanto a los contenidos cognitivos como emocionales. En un sentido más laxo del término, la palabra estereotipia y sus derivadas parecen aplicarse no sólo a los productos de la categorización sino a cualquier contenido o proceso que implique rigidez y automatismo. Con todo, el concepto de estereotipo se usa en un sentido mucho más restrictivo que el de Lippmann, por ejemplo, y se aplica preferentemente al producto y al contenido de la rígida categorización de grupos sociales concretos. La estereotipia es contemplada como algo patológico, que distorsiona la percepción de la realidad. Llega a controlar este proceso de tal modo que neutraliza la información contradictoria y tiende así a la autopetruación.

La función clave de la estereotipia, a la vez cognitiva y emocional, es la de filtro y compartimentalización de la realidad para algunos tipos de personalidades con un 'yo' débil y baja tolerancia a la ambigüedad. Se le reconoce a veces un cierto carácter de simplificación cognitiva general, pero sólo en

⁵⁰. Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 624

⁵¹. Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 780

determinados temas de especial complejidad en los que una percepción más ajustada no parece posible. En este sentido, no cabe hablar de universalidad de la estereotipia como en el caso de Lippmann, puesto que no todo el mundo tendría estereotipos (excepto quizá en algunos temas determinados), pero sí de generalidad de la estereotipia porque, en aquellos que la sufren, se manifestaría en todos los temas y contra todos los grupos.

III/ "LA NATURALEZA DEL PREJUICIO" DE GORDON W. ALLPORT

1. Introducción.

En 1954 Gordon Allport, ya por entonces una eminente autoridad en la psicología académica, publica "La naturaleza del prejuicio" que llegaría a ser probablemente su obra más famosa, con la pretensión de resumir todo lo que se conocía en la época sobre el prejuicio. Estamos pues ante un libro con vocación enciclopédica que intenta compendiar todos los enfoques teóricos y todos los resultados empíricos relevantes producidos hasta el momento, y que fue escrito para servir de referencia e inspiración a los investigadores sobre el tema. Al mismo tiempo, está escrito con la simplicidad y el espíritu pedagógico propios de un libro de divulgación dirigido a un auditorio lo más amplio posible, aspectos estos que le permitieron convertirse en un éxito de ventas. Es pues uno de esos raros volúmenes que puede encontrarse tanto en las estanterías del especialista como en las del profano.

Los últimos capítulos, en especial, están concebidos como una guía para la acción concreta y están pensados no tanto para los científicos sociales como para aquellos de los que depende la toma de decisiones políticas y sociales que afectan al prejuicio y en general para todos los que se enfrentan al problema desde un lado o el otro. En último extremo, y al igual que ocurría con "La personalidad autoritaria", es un trabajo realizado no tanto sobre algo como para algo. La finalidad declarada del libro es ver cómo se puede acabar con el prejuicio, y el compromiso

personal del autor es inequívoco. El estudio del prejuicio desde una perspectiva científica, al que la obra no renuncia en absoluto, no es sino una forma de combatirlo mejor. Allport se sitúa en la perspectiva weberiana según la cual los valores del investigador afectan a la elección del objeto y la perspectiva de estudio, pero no mediatizan el carácter científico de las conclusiones si la investigación se lleva a cabo de forma adecuada.

El punto de partida es la confianza del autor en las ciencias sociales para ayudar a remediar los problemas de la sociedad actual, muchos de ellos originados precisamente por el rápido desarrollo de la técnica sustentada en los avances de la ciencias naturales. Por ejemplo, el conflicto intergrupal no es nada nuevo, pero los avances en las comunicaciones han hecho que todos los grupos estén ahora muy 'cerca' unos de otros, en un sentido psicológico, conformando un mundo cada vez más pequeño en el que las posibilidades de conflicto se multiplican. Pero ahora, contra lo que la teología pretendía en el pasado, se sabe que el conflicto no es algo meramente moral sino que puede y debe estudiarse científicamente para su mejor comprensión y, en último extremo, para su control y anulación.

"La ciencia, se ha supuesto falsamente, debería ocuparse del progreso material y dejar la naturaleza humana y las relaciones sociales a un sentido moral no dirigido. Ahora sabemos que el avance técnico en sí mismo crea más problemas de los que resuelve.

La ciencia social no puede de la noche a la mañana compensar la diferencia, ni reparar de un plumazo los daños de la tecnología dejada a su arbitrio. Requirió años de trabajo y billones de dólares lograr el secreto del átomo. Llevará una inversión todavía más grande lograr el secreto de la naturaleza

irracional del hombre. Es más fácil, alguien dijo, destruir un átomo que un prejuicio."¹

El optimismo científico del autor se acompaña además de un optimismo antropológico en el que, entre otras cosas, cifra sus esperanzas de poder eliminar el prejuicio, que sería heredero de una situación de conflicto que no puede agradar en el fondo a los participantes.

Allport pasa revista uno a uno a todos los factores que pueden originar o estar correlacionados con el prejuicio, resumiendo los resultados que lo respaldan en la investigación empírica y sus limitaciones. Esto produce a menudo la sensación de un enfoque ecléctico, y parece que el libro aboque a conclusiones diferentes según la parte concreta que se esté leyendo. Con todo, la obra no escapa a un cierto énfasis en lo psicológico y, más concretamente, en lo dinámico, como indicaremos más adelante, pese a que el autor pretenda tomar una perspectiva sintética y equidistante entre las distintas aproximaciones posibles.

"La mejor manera con diferencia de abordar esta multiplicidad de enfoques es admitirlos todos. Cada uno tiene algo que enseñarnos. Ninguno posee el monopolio de la capacidad de comprensión y ninguno es seguro como guía solitario. Podemos establecer como una ley que se aplica a todos los fenómenos sociales que la causación múltiple funciona invariablemente y la ley no se puede aplicar a ningún campo de manera más clara que al prejuicio."²

¹. Allport, Gordon W. The nature of prejudice. Addison-Wesley. 1979. Pág. XVI-XVII.

² Allport, G. W. op. cit. pag. 218

2. El concepto de prejuicio y la categorización.

Allport nos relata la evolución del significado del término prejuicio (en inglés 'prejudice') desde sus orígenes latinos a la actualidad. En tiempos clásicos significaba un precedente, un juicio basado en casos previos. Posteriormente pasó a denotar, ya en inglés, un juicio emitido previamente al análisis de los hechos, y por último se le añadió un tinte emocional.

Las variadas definiciones actuales del término prejuicio que nos ofrece el autor tienen en común tres aspectos fundamentales: uno, es algo infundado, que no se ajusta a la realidad en mayor o menor medida; dos, tiene un fuerte componente evaluativo, usualmente pero no necesariamente negativo; y tres, es una decisión categorial, es decir que afecta a todos los miembros de una categoría por el mero hecho de serlo.

"Quizás la más breve de todas las definiciones de prejuicio es: pensar mal de otros sin suficiente garantía."³

"(Un prejuicio es) Un sentimiento, favorable o desfavorable, hacia una persona o cosa, anterior a o no basado en experiencia real."⁴

"podríamos definir el prejuicio como: una actitud aversiva u hostil hacia una persona que pertenece a un grupo, simplemente porque pertenezca a ese grupo, y por tanto se presupone que tiene las cualidades negativas adscritas al grupo."⁵

"El prejuicio étnico es una antipatía basada sobre una generalización deficiente e inflexible. Puede ser sentido o expresado. Puede ser dirigido hacia un

³ Allport, G. W. op. cit. pag. 6

⁴ Allport, G. W. op. cit. pag. 6. Citado del 'New English Dictionary'.

⁵ Allport, G. W. op. cit. pag. 7

grupo en su conjunto, o hacia un individuo porque es miembro de ese grupo."⁶

Profundicemos en esas tres características básicas que definen a los prejuicios.

La primera la definíamos como alejamiento de la realidad. En otras palabras, el prejuicio es un error, que no responde a un patrón objetivo.

El autor le dedica un apartado a intentar demostrar que el prejuicio no es un juicio de valor sino un juicio de hecho, y no debe depender por tanto de los valores del observador. Allport se opone a la argumentación de otros autores, según la cual un prejuicio requeriría además para ser considerado tal el contradecir el consenso normativo imperante acerca del objeto del mismo. Según eso, habría grupos a los que estaría socialmente permitido descalificar y entonces los juicios y las actitudes correspondientes no serían prejuicios. Sólo lo serían aquellos referentes a grupos a los que estuviera mal visto denostar. De aceptar esta visión nos encontraríamos en un relativismo axiológico del que sería muy difícil salir, es decir definir de manera inequívoca lo que es un prejuicio. A no ser que identificáramos prejuicio con desviación social, lo que tampoco nos llevaría mucho más allá. Lo que en el fondo refleja esta postura es la evaluación social negativa que suscita la palabra prejuicio, de modo que cada uno la ve en los demás pero no la reconoce en sí mismo. De hecho, Allport cita un experimento de Dyer⁷ en el que los sujetos reconocen como prejuicio sólo

⁶ Allport, G. W. op. cit. pag. 9

⁷ Dyer, H. S. "The usability of the concept of 'Prejudice'". Psychometrika. 1945. Vol. 10. pag. 219-224

aquéello que vulnera una norma social de no discriminación racial, mientras que el rechazo de los niños hacia las niñas o viceversa, por ejemplo, no era visto como tal puesto que se suponía que era lo normal a su edad. Esto no significa, por descontado, que los investigadores tengan que adoptar las definiciones expresadas por los sujetos en general. Muy al contrario, especialmente en materias de alta carga valorativa como ésta.

Los presuntos 'hechos' en que los individuos dicen fundamentar sus prejuicios son por lo general bien rumores, es decir noticias sin fuente clara y sin contrastación, bien recuerdos seleccionados y sobregeneralizaciones a partir de las experiencias del sujeto. Hay que destacar aquí de nuevo la mención pionera, que ya encontrábamos en Lippmann, al recuerdo selectivo como mecanismo involucrado en el mantenimiento del prejuicio y subsiguientemente de la estereotipia.

El propio Allport es consciente de una de las limitaciones básicas de una definición de prejuicio como la suya: la dificultad para determinar cuándo exactamente una actitud está suficientemente fundamentada en la realidad como para no constituir un prejuicio, y la consecuente necesidad de un patrón objetivo de la realidad que nos permita calificar como prejuicio todo lo que se aleje del mismo.

"Nunca podemos esperar trazar una línea clara y rápida entre pruebas 'suficientes' e 'insuficientes'. Por esta razón no podemos estar siempre seguros de si estamos tratando con un caso de prejuicio o de no prejuicio. Sin embargo, nadie negará que a menudo formamos juicios sobre la base de probabilidades escasas, incluso inexistentes."⁸

⁸ Allport, G. W. op. cit. pag. 8

Para poder ver las desviaciones en relación a este patrón objetivo, el autor se embarca en un novedoso análisis de las diferencias reales entre los grupos. Estas diferencias pueden ser a su juicio de cuatro clases:

- Curva 'J' de conformidad. La amplia mayoría de los miembros de un grupo manifiestan un rasgo determinado, y luego hay pequeños grupos que se van distanciando progresivamente de la moda (estadística). Esto se da sobre todo en conductas de fuerte prescripción normativa en una sociedad.

- Diferenciales 'raro-cero'. Son rasgos que se dan raramente en un grupo, pero no se dan en absoluto fuera de él.

- Curvas normales superpuestas. El rasgo se distribuye normalmente entre los miembros de cada grupo, de modo que las medias de ambos grupos pueden ser distintas entre sí, pero una parte de los miembros de los dos grupos comparten las mismas puntuaciones, es decir tienen el rasgo en el mismo grado.

- Diferencias categóricas. Rasgos que son inusuales en dos grupos, pero más en uno que en el otro.

La gente, según Allport, tiende a asumir erróneamente que la mayoría de las diferencias entre grupos son del tipo de la 'curva J', esto es, a pensar que la gran mayoría dentro de un grupo tienen una característica y sólo se admiten excepciones a esta regla. Sin embargo, en realidad las diferencias se engloban a menudo en el tipo de 'diferencias categoriales' o en el de

'curvas normales superpuestas' y son, en todo caso, cuantitativamente pequeñas.

En general, Allport sostiene que cualquier afirmación de diferencia intergrupala inflexible que no admita grados ni excepciones es por definición imposible y por tanto errónea. De hecho, el autor no recoge esta clase de diferencias en su clasificación de los cuatro tipos posibles de diferencias entre grupos. Incluso las diferencias físicas entre razas que parecen algo dicotómico son en verdad una cuestión de grado.

~~"Probablemente en ningún caso pueda decirse que una diferencia grupal distinga cada miembro individual de un grupo de cada no miembro individual. No hay probablemente un solo ejemplo donde cada miembro de un grupo tenga todas las características adscritas a su grupo, ni hay una sola característica que sea típica de cada miembro individual de un grupo y de ningún otro grupo."~~⁹

A estas diferencias erróneas o exageradas entre grupos, Allport opone lo que se dio en llamar la 'teoría de la reputación merecida'. Esta perspectiva, que hoy en día se nos aparece como un tanto ingenua, supone que hay unas diferencias genuinas y cuantificables entre grupos, que la ciencia social puede investigar y establecer de manera inequívoca.

"necesitamos todos los datos que podamos obtener para evaluar la pretendida afirmación de que un grupo odiado merece la hostilidad- que su mala reputación es merecida. Es extraordinariamente importante que la ciencia continúe buscando la verdad sobre las diferencias de grupos. Sólo cuando sepamos los hechos estaremos en una posición que nos permita distinguir falsas sobregeneralizaciones de juicios racionales y la 'reputación merecida' del prejuicio."¹⁰

⁹ Allport, G. W. op. cit. pag. 103

¹⁰ Allport, G. W. op. cit. pag. 104

Las sobregeneralizaciones, es decir las generalizaciones que se extienden más allá de lo que aconseja la realidad, ya sea en el grado en el que se hace la atribución, ya sea en el número de miembros a los que se les hace partícipe de la misma, son muy abundantes, pero no todas ellas reflejan prejuicios. Sólo son prejuicios aquellas que no cambian al enfrentarse a nueva información que la contradice. Los prejuicios serían pues sobregeneralizaciones inmunes a la desconfirmación y en general al cambio.

Con esto enlazamos, por un lado, con lo que hemos llamado tendencia a la autoconfirmación de prejuicios y esterotipos. Por otro, conectamos con el segundo de los puntos centrales de la definición del fenómeno, su fuerte carácter emocional, puesto que es precisamente esta intensa implicación emocional la que produce la resistencia al cambio y a la desconfirmación. Así, "la diferencia entre juicios sin fundamento ordinarios y el prejuicio es que uno puede discutir y rectificar un juicio sin fundamento sin resistencia emocional."¹¹

Si el prejuicio tuviera un mero contenido informativo cedería con mucha mayor facilidad al embate de la información contradictoria. De hecho, entre los dos componentes que el prejuicio como toda actitud tiene - el cognitivo y el evaluativo-, el primero suele adaptarse al segundo hasta el extremo de llegar a hacer ineficaz un intento de cambio que pretenda exclusivamente alterar el contenido cognitivo sin afectar a la carga emocional que tiene debajo.

¹¹ Allport, G. W. op. cit. pag. 9

"ciertos programas diseñados para reducir el prejuicio tienen éxito en alterar las creencias pero no en cambiar las actitudes. Usualmente, sin embargo, [las creencias] tienen la tendencia resbalosa a acomodarse de alguna forma a la actitud negativa que es mucho más difícil cambiar."¹²

En este sentido puede hablarse de un predominio del elemento afectivo sobre el cognitivo del prejuicio, en lo cual profundizaremos más adelante.

El tercer componente esencial lo hemos definido como una decisión categorial, esto es, que la actitud hacia un grupo se aplica de modo deductivo a todos los miembros del mismo por el hecho de serlo. La consecuencia capital de esto es el pasar por alto las diferencias individuales y, en último extremo, la desindividuación en la percepción y la interacción social.

Las categorías son pues requisito fundamental para que los prejuicios se puedan producir. No hay prejuicio sin categorización previa.

Las principales funciones de las categorías las resume Allport de la siguiente forma:

- permiten etiquetar sucesos nuevos en términos ya conocidos y sirven así de guía para la acción.
- asimilan dentro de sí mismas todo lo que pueda ser categorizado dentro del mismo grupo, mientras esto no entre en contradicción con la necesidad de actuar en el mundo de modo efectivo.
- identifican con rapidez cualquier objeto relacionado.
- saturan todo lo que contienen con el mismo contenido contenido cognitivo y, lo que es más importante, afectivo.

¹² Allport, G. W. op. cit. pag. 13

Las categorías pueden ser más o menos racionales o irracionales, pero las últimas parecen formarse con mayor facilidad.

"Hemos dicho que las categorías irracionales se forman con tanta facilidad como las categorías racionales. Probablemente se forman con mayor facilidad, dado que los sentimientos emocionales intensos tienen la propiedad de actuar como esponjas. Es más probable que las ideas, desbordadas por una emoción más poderosa, se ajusten a la emoción antes que a la evidencia objetiva."¹³

Una muestra más del predominio de lo afectivo sobre lo cognitivo.

3. Qué son los estereotipos.

En consonancia con lo que vimos anteriormente, serán precisamente las categorías irracionales (aunque estrictamente hablando y de acuerdo a la terminología del propio autor no sería la categoría misma lo irracional sino su contenido) las que conformarán el prejuicio. Estas categorías irracionales, con un contenido no ajustado a la realidad y no alterable por la experiencia (en contraposición a lo que denomina 'categorías diferenciadas'), constituirán los estereotipos.

Más en concreto, los estereotipos vienen definidos como las ideas erróneamente atribuidas a la categoría, es decir como la parte cognitiva del prejuicio.

"Tanto si es favorable o desfavorable, un estereotipo es una creencia exagerada asociada con una categoría. Su función es justificar (racionalizar) nuestra conducta en relación a esa categoría."¹⁴

¹³ Allport, G. W. op. cit. pag. 22

¹⁴ Allport, G. W. op. cit. pag. 191. Subrayado en el original.

Pese a hablar de categorías racionales e irracionales, el propio autor subraya luego que el estereotipo no es la categoría misma (la cual debería ser neutra, estrictamente hablando) sino el contenido erróneo que se le asigna. Y lo que es más, rechaza la equiparación que, en su opinión, hace Lippmann de estos dos conceptos.

"Hace más de una generación Walter Lippmann escribió sobre los estereotipos, llamándolos simplemente 'imágenes en nuestras cabezas'. Al señor Lippmann le cabe el mérito de establecer la concepción en la psicología social moderna. Su tratamiento, aunque excelente en la parte descriptiva, fue algo laxo en la teoría. Entre otras cosas, tiende a confundir estereotipo con categoría. Un estereotipo no es idéntico a una categoría; es más bien una idea fija que acompaña a la categoría."¹⁵

Cuando Allport critica explícitamente la confusión que desde su punto de vista se desprende de la obra de Lippmann en cuanto a hacer equivalentes los dos conceptos, lo que en realidad está atacando es el uso neutro de la palabra estereotipo, la cual en su opinión implica necesariamente una atribución falsa, o al menos exagerada, e inamovible.

La definición de estereotipo como racionalizador se corresponde muy bien, una vez más, con la visión de predominio de lo afectivo sobre lo cognitivo. Lo primigenio y primordial es el afecto, es decir, el prejuicio. Y las ideas, el estereotipo, se adaptan a él según las circunstancias. Por eso los estereotipos "no son en sí mismos una explicación completa para el rechazo. Son primeramente imágenes dentro de una categoría ... para justificar un prejuicio de amor o un prejuicio de odio."¹⁶

¹⁵ Allport, G. W. op. cit. pag. 191

¹⁶ Allport, G. W. op. cit. pag. 189

Para respaldar esta visión, Allport cita los estudios clásicos descriptivos de estereotipos de grupos nacionales de Katz y Braly¹⁷ y su repetición 18 años después por Gilbert¹⁸. Comparando estos dos momentos se ve cómo los estereotipos de los distintos grupos han cambiado en los casos en que la relación entre los Estados Unidos y el país en cuestión ha sufrido una variación notable, como conflictos bélicos o alianzas de posguerra. Lo determinante parece ser si la relación, y subsiguientemente la actitud, es positiva o negativa, y a partir de ahí los contenidos concretos parecen adaptarse a ese patrón general. Otro dato que apoya esta tesis es que a menudo los mismos rasgos que son condenados en grupos rechazados son sin embargo aceptados o incluso alabados en colectivos amigos o en el endogrupo, tal y como se describía en "La personalidad autoritaria".

Lo que consigue el estereotipo es evitar una percepción y un pensamiento abiertos con respecto al grupo y a los individuos que son objeto del mismo, sustituyéndolos por su propio contenido prefabricado. De esta forma, el estereotipo logra inmunizarse a sí mismo contra la información contradictoria y, lo que es más importante, proteger también de la misma al prejuicio que está debajo. Así, los estereotipos tienden a la autoperpetuación, porque rigen la percepción y la interacción con lo nuevo con

¹⁷ Katz, D. & Braly, K.W. "Racial stereotypes of 100 college students. Journal of Abnormal and Social Psychology, 1933. Vol. 28, pag. 280-290

¹⁸ Gilbert, G.M. "Stereotype persistence and change among college students. Journal of Abnormal and Social Psychology, 1951. Vol. 46, pag. 245-254.

arreglo a lo ya existente y " hacen que el poseedor vea la evidencia futura en términos de las categorías disponibles."¹⁹

Entre los mecanismos que Allport menciona para explicar esta autoperpetuación se cuentan la percepción selectiva y la memoria selectiva de eventos confirmatorios, que serían investigados empíricamente décadas después.

"Dotado de los estereotipos apropiados, yo estaré sensibilizado a signos de inteligencia en los judíos y de estupidez en los negros, a signos de comunismo en los sindicatos, y a signos de fascismo en los romano católicos."²⁰

"puede ser que algunas personas tuvieran una vez experiencias desagradables con los primeros vendedores armenios en la vecindad. A través de la memoria y la agudización selectivas estos encuentros fueron sobregeneralizados."²¹

La función justificadora de los estereotipos puede entenderse a un doble nivel. Por una parte, justificación ante los demás, lo que podríamos denominar función retórica. Por otra, justificación ante uno mismo, que conecta con el papel del estereotipo y el prejuicio en la psicodinámica del sujeto.

Pero además de esta función justificatoria, el autor le concede una función cognitiva de simplificación de la percepción y el juicio, que bebe directamente de la fuente de Lippmann.

"El estereotipo actúa tanto como un mecanismo justificatorio para la aceptación o rechazo categórico de un grupo, y como un mecanismo 'de barrido' o selectivo para mantener la simplicidad en la percepción y en el pensamiento."²²

¹⁹ Allport, G. W. op. cit. pag. 190

²⁰ Allport, G. W. op. cit. pag. 190

²¹ Allport, G. W. op. cit. pag. 190

²² Allport, G. W. op. cit. pag. 192

Además de las dos funciones que cumplen, Allport considera otro factor capital a la hora de explicar la existencia de estereotipos: el uso permanente que hacen de ellos los medios de comunicación social. A través de ellos los estereotipos "son socialmente apoyados, continuamente revividos y martilleados por nuestros medios de comunicación de masas - por novelas, historias breves, artículos de periódicos, películas, teatro, radio y televisión."²³

No es pues de extrañar la dificultad para desconfirmarlos, ya que la gente recibe así ingentes dosis de 'evidencias' adicionales a las que puede encontrar en su vida cotidiana.

De esta forma, tras introducir este factor social, encontramos en Allport las tres dimensiones claves en el estudio de los estereotipos: la cognitiva, la afectiva y la social.

4. ~~Distintas perspectivas teóricas sobre el prejuicio~~

Un capítulo de la obra está específicamente dedicado a las distintas teorías sobre el prejuicio. En él, Allport resume los enfoques posibles en seis:

- histórico. Atribuye el prejuicio al contexto social y a las circunstancias históricas en un sentido amplio. Como ejemplo se citan el análisis del antisemitismo en Alemania a partir de la pugna del conservadurismo alemán contra el liberalismo y el movimiento obrero en el siglo XIX, o la concepción del racismo como la superestructura ideológica que está debajo de la explotación internacional.

²³ Allport, G. W. op. cit. pag. 200

- sociocultural. Similar al anterior, aunque más centrado en valores culturales. Un ejemplo es el análisis que parte de la premisa de un etnocentrismo básico en todos los grupos, es decir, del sesgo endogrupal.
- situacional. Es lo que resultaría de restarle al enfoque histórico el enfoque sociocultural. Se centra en la 'atmósfera' que hace posible el prejuicio, es decir, en factores sociales más inmediatos. Dentro de este epígrafe se situarían las teorías que explican el prejuicio por conformidad con la norma social dominante.
- psicodinámico. El prejuicio es visto como producto de un instinto inalterable o de una necesidad psicológica del sujeto. El prejuicio es así concebido como un rasgo de la personalidad. El caso más significativo es el de las teorías de la frustración-agresión, en las que el prejuicio es producto del desplazamiento de frustraciones adquiridas en otros contextos a víctimas socialmente permitidas y convenidas.
- fenomenológico. Se estudia exclusivamente la creencia y la percepción de los sujetos acerca del objeto, independientemente de los múltiples factores (culturales, históricos, psicodinámicos, etc.) que puedan incidir sobre esta creencia o percepción. Esta sería la perspectiva de aquellos que estudian sólo los estereotipos acerca del grupo rechazado.
- reputación merecida. Según esto el prejuicio tendría su raíz en las características del grupo objeto del mismo. Cabe señalar que en la medida en que esta teoría sea

cierta en esa misma medida el prejuicio deja de ser tal (en la definición de la propia obra) para convertirse simplemente en una generalización válida.

Entre todas estas perspectivas Allport trata de mantenerse neutral, como vimos anteriormente, y de incorporarlas todas en una visión sintética. En su opinión, cada una aporta algo al problema y ninguna lo explica todo por sí misma.

Veamos ahora cuál es la postura personal del autor en cuanto a las causas y funciones del prejuicio, analizándola desde varias perspectivas posibles.

4.1. El enfoque cognitivo y perceptivo

Desde este punto de vista, el análisis se centra, como comenzamos a ver anteriormente, en la función de las categorías.

No hay una percepción directa de la realidad. El acto mismo de percepción o de cognición se realiza por medio de la selección, acentuación e interpretación de los datos. Su meta es conseguir a partir de un mundo caótico una imagen del mundo ordenada, manejable, razonablemente simple y estable que nos sirva de guía en el mundo. Y en la línea de Lippmann, se afirma que en un mundo donde hay tantos estímulos y tan poco tiempo para decidir, esta imagen del mundo sólo es adquirible por medio de clases o categorías.

"La vida es tan corta, y las demandas sobre nosotros para los ajustes prácticos tan grandes, que no podemos dejar que nuestra ignorancia nos detenga en nuestras transacciones diarias. Tenemos que decidir si los objetos son buenos o malos por clases. No podemos sopesar cada objeto en el mundo por sí mismo.

Reglas aproximadas y rápidas, aunque sean burdas y amplias, tienen que bastar."²⁴

Esta labor de simplificación y de economía cognitiva es todavía más 'eficiente' si las categorías no tienen que adaptarse a cada variación en la realidad, es decir si la categoría está definida por estereotipos. La visión del mundo es más simple, más estable, si está compuesta por estereotipos, y así se ahorra además el tiempo y el coste cognitivo de revisar la categoría con arreglo a la nueva información recibida.

Este esfuerzo de ahorro cognitivo, que el autor llama 'principio del mínimo esfuerzo', nos lleva a una creencia desmedida en la 'esencia' inalterable de las categorías, especialmente de los grupos sociales. Los miembros de un grupo son de una determinada manera que no se puede cambiar. Otro efecto de esta tendencia a la economía cognitiva es la proclividad al maniqueísmo moral. Así, cada categoría es globalmente 'buena' o globalmente 'mala', sin términos intermedios.

Si la creencia en la esencia y el maniqueísmo conducen obviamente a la simplificación de la percepción, la tendencia de las categorías, y especialmente los estereotipos, a resistirse al cambio, lleva a la estabilidad. La información contradictoria es considerada como una excepción o bien reinterpretada para evitar su poder desconfirmador.

"Cuando la evidencia entra en conflicto con las categorías, puede ser distorsionada (a través de la selección, acentuación, interpretación) para que parezca que confirma la categoría."²⁵

²⁴ Allport, G. W. op. cit. pag. 9

²⁵ Allport, G. W. op. cit. pag. 176

En el extremo, esta capacidad para condicionar el sistema cognitivo llega a dejarnos percibir sólo aquello que esperamos y deseamos o ,alternativamente, a hacernos olvidar los casos contrarios. Allport cita un curioso experimento²⁶ donde la cuarta parte de los sujetos con prejuicio racial contra los negros que acababan de ser atendidos por un empleado negro, respondieron que no recordaban haber sido atendidos nunca por un empleado negro, lo cual parecería indicar (en el caso de que respondieran la verdad) una grave alteración de la percepción o del recuerdo.

Evidentemente, el incremento de simplificación que suponen los estereotipos con respecto a la utilización de categorías 'diferenciadas' o reversibles según la experiencia tiene también un alto coste en cuanto a alejamiento de la realidad.

En general, se defiende que "los procesos cognitivos de la gente con prejuicios son en general diferentes de los procesos cognitivos de la gente tolerante."²⁷ Los de los primeros se caracterizan por la rigidez, el maniqueísmo moral, y la intolerancia a la ambigüedad en todos los campos, y los de los segundos por lo contrario. Esta concepción del prejuicio como rector de todo el sistema cognitivo en algunos individuos, incluso en áreas que nada tienen que ver con grupos sociales, es heredera principalmente de 'La personalidad autoritaria', pero ya profundizaremos en esto más adelante.

²⁶. Saenger, G. The Social Psychology of Prejudice: Achieving Intercultural Understanding and Cooperation in a Democracy. Harper. New York. 1953. Capítulo 15.

²⁷ Allport, G. W. op. cit. pag. 175. Subrayado en el original.

Allport le presta atención a dos puntos en especial relacionados con la formación de categorías: la visibilidad y las etiquetas lingüísticas.

La visibilidad, es decir el grado en que los miembros de una categoría son reconocibles a primera vista, juega un papel muy importante en la formación de las categorías, en su mantenimiento y en su saliencia. Cualquier pequeña diferencia física sirve de anclaje para todo tipo de asociaciones y atribuciones. La suposición implícita es que si los miembros de un grupo tienen una apariencia diferente, son en realidad diferentes, y lo son en muchos ámbitos.

Para el perceptor, y muy especialmente para el prejuicioso, es importante que las categorías tengan alguna característica, a poder ser física, que haga a sus miembros fácilmente identificables. Hasta el punto de que, a veces, cuando tal rasgo no existe, se procura encontrar un elemento que haga visibles a los miembros del grupo. Esto es precisamente lo que pretendían los nazis cuando obligaban a los judíos a llevar un brazalete amarillo que los identificara. La necesidad de tal visibilidad es directamente proporcional al grado de hostilidad intergrupal y se incrementa en fases de conflicto. De la misma forma, varios experimentos han demostrado que las personas con prejuicio reconocen mejor a los miembros del grupo rechazado. (En este punto Allport olvida sin embargo señalar que el mayor porcentaje de reconocimiento se consigue a costa de fallos de sobreinclusión, ya que el máximo interés del prejuicioso es que ningún miembro del exogrupo despreciado pase como miembro del

endogrupo, aun a riesgo de cometer el fallo de incluir equivocadamente en el exogrupo a algún componente del endogrupo).

Con todo, pese a la importancia de la visibilidad, no puede olvidarse que ésta por sí misma no produce el prejuicio sino que presta soporte a una hostilidad originaria.

"las diferencias visibles ayudan grandemente al desarrollo del etnocentrismo. Pero lo ayudan más que lo explican. La repugnancia que sentimos sólo puede ser atribuida mínimamente, si puede serlo en absoluto, a la diferencia visible- pese a nuestras racionalizaciones en contrario."²⁸

Las etiquetas lingüísticas, los nombres, desempeñan también un papel muy importante en la génesis de las categorías y por lo tanto del prejuicio. Es la etiqueta la que consigue englobar diversos elementos y experiencias en una única agrupación, en una categoría.

La abstracción que implica la categorización está basada en determinados rasgos y conlleva ineludiblemente el pasar por alto los demás. Además, las etiquetas con un alto grado de saliencia y de potencia impiden una clasificación alternativa e incluso una clasificación cruzada, es decir producto de varias categorizaciones distintas y simultáneas. Un objeto es categorizado de una forma determinada, se le asigna la etiqueta correspondiente, y desde ese momento ya no puede ser nada más que eso.

La etiqueta es prácticamente un requisito para que podamos pensar y actuar en términos intergrupales, incluso para que el

²⁸ Allport, G. W. op. cit. pag. 139

grupo, sobre todo el exogrupo, adquiriera su existencia a nivel psicológico.

"Hasta que no etiquetamos un exogrupo no existe claramente en nuestras mentes. ... El uso común del pronombre huérfano ellos nos enseña que la gente a menudo quiere y necesita designar exogrupos ... incluso si no tienen una concepción clara del exogrupo en cuestión. Y mientras el objetivo de la ira permanezca vago y mal definido, el prejuicio específico no puede cristalizar alrededor de él. Para tener enemigos necesitamos etiquetas."²⁹

Cuando tenemos una etiqueta correspondiente a un grupo evaluado muy negativamente, cualquier asociación con esta etiqueta, por accidental que sea, supone el rechazo automático. (Por eso los demagogos suelen basarse en esta asociación con etiquetas odiadas.) El extremo de esta tendencia es lo que Allport llama 'realismo verbal', que consiste en la identificación íntima entre la etiqueta (el significante) y la categoría a la que representa (el significado). La palabra es lo que cuenta, hasta el extremo de que ella misma es odiada o amada, deseada o perseguida. Por eso hay quien exige que se 'retire' un epíteto ofensivo aunque eso no signifique obviamente que se cambie de opinión, y personas que confiesen una ideología determinada no están sin embargo dispuestas a que se les aplique la etiqueta que define a esa ideología. La creencia en el poder de la palabra es tan grande que Allport llega a proponer que "cualquier programa para la reducción del prejuicio debe incluir una buena medida de terapia semántica."³⁰

En la ontogénesis del prejuicio, las etiquetas son aprendidas por el niño antes de que sea consciente de cuáles son los

²⁹ Allport, G. W. op. cit. pag. 183

³⁰ Allport, G. W. op. cit. pag. 187

referentes reales de las mismas. Se produce así lo que el autor llama 'precedencia lingüística'. En primer lugar el niño asimila y aprende etiquetas de las que sólo sabe que son 'palabras potentes' con un fuerte caudal afectivo y las usa ,por ejemplo, para insultar de forma indiscriminada. Con el tiempo se va dando cuenta de a quiénes se aplica en realidad la etiqueta y establece así una asociación entre el grupo y la evaluación inicial que suscitaba la palabra. Al fin, el niño utiliza la etiqueta de manera más precisa con el grupo al que iba dirigida. De esta forma, la etiqueta ha preparado el camino para que el grupo sea evaluado de la forma preestablecida.

4.2. El enfoque motivacional y afectivo

En primer lugar, Allport rechaza la idea de que el prejuicio pueda tener un origen instintivo. En todo caso, admite que sí puede haber alguna raíz análoga del prejuicio, ésta sería la desconfianza inicial hacia el extranjero hasta que pueda ser incluido en una categoría, es decir hasta que se convierta en familiar. Es un proceso de cautela ante lo desconocido presente desde la infancia. Sin embargo, suele durar un breve período hasta la 'familiarización' con el objeto y por tanto no puede ser argüido como una causalidad fundamental del prejuicio. De hecho la hostilidad se produce a menudo contra comunidades con las que se ha tenido bastante contacto y de las que se tiene un cierto conocimiento.

"Si hay un fundamento instintivo para el prejuicio grupal reside en esta respuesta dubitativa que los humanos tienen ante lo extraño. ...Pero incluso esta base 'instintiva' para el miedo o la sospecha hacia

lo extraño no nos lleva muy lejos. La reacción es normalmente poco duradera."³¹

Podríamos hacer mención también a otro extremo que, si bien no viene mencionado explícitamente por el autor como antecedente instintivo o cuasi-instintivo del prejuicio, está igualmente enraizado en lo más profundo de la psicología individual. Nos referimos a la proclividad a valorar y a favorecer lo propio por encima de lo ajeno. En palabras Allport, "la idea más fácil para vendérsela a alguien es la de que él es mejor que otro."³² Esto trasladado a la esfera grupal es lo que hoy llamaríamos sesgo endogrupal.

"Parece haber una ley general relativa a la aceptación de un extraño: su trato depende del grado en que se le atribuya una ventaja o un peligro para la realización de los valores del endogrupo."³³

En resumen, esta tendencia a valorar lo propio sobre lo ajeno sí parece iniciar una senda por la que el etnocentrismo puede aventurarse con facilidad.

En un nivel motivacional más específico, la obra repasa toda una serie de emociones que pueden estar detrás del prejuicio. Entre ellas se incluyen la ansiedad, el miedo y la sensación de amenaza, el ansia por elevar la autoestima y el desajuste sexual (se menciona incluso un estudio donde se aprecia una correlación positiva entre la preocupación por el ajuste sexual y el grado de prejuicio entre los internos de una prisión³⁴). El carácter

³¹ Allport, G. W. op. cit. pag. 130

³² Allport, G. W. op. cit. pag. 372

³³ Allport, G. W. op. cit. pag. 129

³⁴ Morrow, W. R. "A psychodynamic analysis of the crimes of prejudiced and unprejudiced male prisoners." Bulletin of the Menninger Clinic, 1949, vol. 13. pag. 204-212 .

negativo de todas estas emociones presagia, una vez más, una concepción psicopatológica del prejuicio.

"No podemos por supuesto igualar la paranoia y el prejuicio. Sin embargo la rígida categorización que disfruta la persona con prejuicios, su hostilidad y su inaccesibilidad a la razón son a menudo muy similares al desajuste de un paranoico"³⁵

Las emociones mencionadas anteriormente como antecedentes del prejuicio pueden producirse bien por un conflicto real, o bien, y este es el caso más común, por proyección y desplazamiento de tendencias en la psique del individuo. Esto tiene resonancias inmediatas de Adorno y sus colegas. En efecto y tal como hemos reseñado anteriormente, "La naturaleza del prejuicio" fue escrita tan sólo 4 años después de "La personalidad autoritaria" en plena era de influencia de esta última. Todo el libro, pese a su enfoque múltiple, presenta como influencia teórica principal la versión de la teoría de la frustración-agresión expuesta en el volumen de Adorno, y dedica un capítulo entero, llamado precisamente "La personalidad autoritaria", a exponer los planteamientos y resultados sacados de este estudio, en los cuales apenas nos vamos a extender. Simplemente subrayar que el prejuicio es presentado como un síndrome que afecta a la totalidad de la personalidad del individuo y de su funcionamiento cognitivo, o sea a toda su vida. Este síndrome está vinculado entre otras cosas a la intolerancia a la ambigüedad, al conservadurismo y al deseo de poder, y tiene su origen en las frustraciones provocadas en la infancia por determinados modos de educación. Entre éstos considera preferentemente la educación supresiva, rígida y autoritaria, pero abre el abanico propuesto

³⁵ Allport, G. W. op. cit. pag. 300

por "La personalidad autoritaria" al incluir también la educación descuidada y la inconsistente como generadoras de caracteres proclives al prejuicio. Como apoyaturas empíricas al papel que la frustración puede jugar en el prejuicio se citan estudios donde parece que las personas que sienten culpa o frustración³⁶, o que han sido frustradas previamente a contestar³⁷, manifiestan un mayor grado de etnocentrismo.

Las críticas que recibe el estudio de Adorno y sus colegas son fundamentalmente metodológicas. Básicamente son dos. La primera es trabajar comparando sólo grupos extremos (máximo y mínimo prejuicio) con lo que se corre el riesgo de extremizar las caracterizaciones de los tipos y olvidar lo que ocurre entre la gente digamos normal que es la mayoría. La segunda es que la relación entre el prejuicio y toda una serie de fenómenos se hace siempre unidireccionalmente. Es decir se cogen grupos de alto y bajo prejuicio y se les mide por ejemplo su tolerancia a la ambigüedad, pero nunca se hace a la inversa; nunca se eligen grupos de alta y baja tolerancia a la ambigüedad y se les mide su grado de prejuicio. Este enfoque unilateral puede llevar a conclusiones precipitadas o exageradas.

Pese a todo y a que el mismo Allport es el primero en señalar las limitaciones de la teoría de la frustración-agresión (como el hecho de que no nos ayuda a saber contra quién y por qué se

³⁶. Bettelheim, B & Janowitz, M. Dynamics of Prejudice: A Psychological and Sociological Study of Veterans. Harper. New York, 1950.

³⁷. Lindzey, G. "Differences between the high and low in prejudice and their implications for a theory of prejudice." Journal of Personality. 1950. Vol. 19. Pag. 16-40.

dirigirá la agresión) el enfoque de Adorno sale globalmente fortalecido.

Una de las coincidencias más sintomáticas es el concepto de 'prejuicioso a la inversa' (en inglés 'bigot in reverse') que es una persona con actitudes tolerantes hacia otras razas pero intolerantes contra los que manifiestan etnocentrismo. Este patrón de carácter sería producto de la misma génesis psicodinámica que el caso normal de prejuicio. El significado profundo de esto es, una vez más, que la definición de prejuicio vendría dada no tanto por un conjunto de actitudes concretas sino por un síndrome caracteriológico originado en las experiencias de frustración en la niñez.

En este punto se deja entrever también el tributo que Allport, más allá de su intento de mantenerse en una perspectiva científica y neutral, paga a los valores de su época, en la Norteamérica profundamente conservadora de la posguerra mundial.

"Entre ellos están unos cuantos 'prejuiciosos al revés', que pueden, por ejemplo, odiar a los blancos del Sur tan irracionalmente como algunos blancos odian a los negros. La misma sobrecategorización y la misma psicodinámica escondida pueden estar operando... No parece improbable que muchos agitadores comunistas, batallando por 'la igualdad' sean casos así."³⁸

"No es exacto, por tanto, decir que el radicalismo sea meramente un grado extremo de liberalismo. La significancia funcional de las dos perspectivas puede ser marcadamente diferente. El liberal-igualitario puede sentir que la sociedad funciona bastante bien, tomándolo todo en cuenta, pero que se necesitan mejoras para reforzar el respeto por la persona... Su meta en la vida es el mejoramiento- hacer las

³⁸ Allport, G. W. op. cit. pag. 429-430

cosas mejores. El radical, por otro lado, puede ser una persona cuyo marco total de existencia sea negativista- cargado con odio. Quiere volver las cosas patas arriba sin preocuparse mucho de las consecuencias."³⁹

Continuando con los aspectos emocionales del prejuicio, dos elementos aparecen descritos como claves para determinar si una personalidad será prejuiciosa y percibirá a los demás mediante estereotipos, o por el contrario será tolerante y tratará de percibir la realidad social tal como es.

El primero es la seguridad básica. Una personalidad insegura tendrá que recurrir a cerrarse ante lo ajeno que es siempre percibido como un peligro. Ya veíamos en las explicaciones de Adorno cómo el prejuicio y la estereotipia eran concebidos como métodos de defensa para un 'yo' débil. De este modo, "si esta visión es correcta, el desarrollo de personalidades maduras y democráticas es básicamente una cuestión de construir seguridad interior."⁴⁰

Conectado con la seguridad interna está el segundo elemento: la empatía hacia los demás. Ser capaces de comprender a los demás y a sus motivaciones y ser capaces de ponernos en su lugar promueve la tolerancia y reduce la necesidad de desconfiar.

"Preguntémonos por qué la capacidad empática lleva a la tolerancia. ¿No será porque una persona que se forma una opinión correcta de otra no tiene necesidad de sentirse aprensiva e insegura? Capaz de comprender exactamente las claves que percibe, se siente segura de que puede esquivar relaciones desagradables si surge la necesidad. La percepción realista le dota con la capacidad de evitar las fricciones y de llevar relaciones exitosas. Por otro lado, una persona que carezca de esta habilidad no puede confiar en su

³⁹ Allport, G. W. op. cit. pag. 432

⁴⁰. Allport, G. W. op. cit. pag. 441

capacidad de relacionarse con los otros. Está obligado a estar en guardia, a colocar a los extraños en categorías y a reaccionar ante ellos 'en masse'. Por carecer de poder de discriminación recurre a la estereotipia."⁴¹

Así pues, la imposibilidad de una percepción, de una discriminación más fina es presentada como el origen de la estereotipia. Pero en este caso las limitaciones en la percepción no tienen una raíz cognitiva sino emotiva en los conflictos del propio sujeto.

Allport considera los aspectos sociales del problema pero como ya dijimos concede mayor énfasis a los psicológicos, entendidos desde un punto de vista psicodinámico. Esto se pone de manifiesto de manera más clara cuando el autor compara explícitamente ambos enfoques:

"Cuando se trata con problemas de formación de actitudes es siempre difícil lograr un equilibrio adecuado entre el enfoque colectivo y el individual. Este volumen mantiene que el prejuicio es en último extremo un problema de formación y desarrollo de la personalidad; no hay dos casos de prejuicio que sean exactamente iguales. Ningún individuo reflejaría la actitud de su grupo a menos que tuviera una necesidad personal, o un hábito personal, que le lleve a hacerlo. Pero también mantiene que una de las fuentes frecuentes, quizás la más frecuente, de prejuicio estriba en las necesidades y hábitos que reflejan la influencia de las pertenencias a los endogrupos sobre el desarrollo de la personalidad individual. Es posible sostener la teoría de tipo individual sin negar que las influencias más importantes sobre el individuo puedan ser colectivas."⁴²

En esta cita tenemos todos los elementos: influencia social, pertenencia grupal, necesidad individual. Pero para Allport, en último extremo es una cuestión de personalidad. Es la necesidad

⁴¹ Allport, G. W. op. cit. pag. 436. El subrayado es mío.

⁴² Allport, G. W. op. cit. pag. 41

individual la causalidad última del prejuicio y la que regulará la influencia social. La sociedad puede proporcionar o determinar el objeto contra el que se ejerce el prejuicio, pero la motivación es interna e individual. Y, como en "La Personalidad Autoritaria", la principal influencia de la sociedad se ejerce precisamente por medio de su ascendiente en la formación de la personalidad de los sujetos. Dentro de esta concepción, podríamos imaginarnos al prejuicio como un vehículo cuyo volante está dirigido por actitudes sociales, pero cuyo motor y combustible son patrimonio de la personalidad y, más concretamente, del subconsciente.

4.3 El enfoque social

La afirmación más relevante desde este punto de vista la hace Allport cuando dice que "el efecto neto del prejuicio ... es colocar al objeto del prejuicio en una situación desventajosa no merecida..."⁴³. Esto nos habla ya de una funcionalidad social, no meramente psicodinámica, y nos acerca a lo que sería un análisis a nivel intergrupar del prejuicio. Sin embargo, el autor no desarrolla apenas esta línea prometedora.

Otra función que cumplen los miembros de los exogrupos es servir de referencia comparativa para aumentar el estatus propio. Denostando a ciertos grupos y comparándose al tiempo con ellos uno puede mejorar su autoestima y su sensación de estatus. Murphy⁴⁴ considera de hecho a este 'hambre de estatus' como una

⁴³. Allport, G. W. op. cit. pag. 9

⁴⁴. Murphy, G. Prefacio a Hartley, E. Problems in Prejudice. King's Crown. 1946.

de las raíces del prejuicio. Estos planteamientos de necesidad de aumentar el estatus por medio de la comparación intergrupala pueden ser considerados como versiones pioneras de la teoría de la comparación social y de la teoría de la identidad social. Con vistas a la comparación conviene que los exogrupos estén relativamente cercanos. Si los grupos estuvieran muy lejos la comparación podría perder sentido, al menos en lo que se refiere a derivar de ella una mejor autoestima. Esto parece contribuir a la explicación de varios estudios en E.E.U.U. que han encontrado una mayor xenofobia hacia los negros en las clases bajas blancas, y hacia los judíos en las clases altas.

Se generan así incluso expectativas sociales de sesgo endogrupal en la valoración y el trato con los grupos. Se espera de los individuos que valoren y se comporten mejor con los miembros del endogrupo que con miembros de exogrupos. Se produce de esta forma una interesante situación donde determinadas conductas que parecen responder a motivaciones individuales (ansia de autoestima) vienen reforzadas por las expectativas y las normas sociales que se generan a partir de las primeras.

Aunque como vimos anteriormente la necesidad interior es la cuestión capital que determinará si las actitudes de cada individuo serán tolerantes o etnocéntricas, también se le otorga un papel importante a la conformidad con los valores sociales dominantes. Se acepta incluso que en algunos casos esta convergencia con la influencia social puede ser la causa de que una persona tenga prejuicios.

"En la mayoría de los casos el prejuicio parece tener alguna 'significancia' para el portador. Sin embargo no siempre es así. Muchos prejuicios son una cuestión

de conformidad ciega con las costumbres predominantes."⁴⁵

" La situación debería ser vista como un continuo. Un caso dado de prejuicio puede caer en cualquier punto entre el polo de conformidad superficial y el polo de relevancia funcional extrema."⁴⁶

De la misma forma, también la tolerancia puede provenir de una de estas dos fuentes, por lo que "es deseable hacer una distinción adicional entre tolerancia de conformidad y tolerancia condicionada por el carácter, tal y como hicimos en el caso del prejuicio."⁴⁷

No se puede negar que la conformidad con los patrones sociales dominantes también tiene un valor funcional para el individuo, esto es, la integración con su grupo, de la misma forma que contravenir esta norma comporta los costes inevitables de la desviación social. Pero esta funcionalidad tiene para el autor un carácter mucho más superficial que la funcionalidad psicodinámica.

Allport le dedica cierta atención al proceso ontogenético de adquisición del prejuicio por parte del niño. La necesidad de afiliación del niño hace que absorba los elementos de su ambiente de modo que todo lo familiar llega a ser un valor y el punto de referencia para juzgar lo demás. La incorporación de los valores sociales supone que estos van pasando a formar parte de la propia identidad del niño. Al principio debe aprender a identificarse con lo propio antes de que aprenda a rechazar lo ajeno.

⁴⁵. Allport, G. W. op. cit. pag. 12

⁴⁶. Allport, G. W. op. cit. pag. 286

⁴⁷. Allport, G. W. op. cit. pag. 429

"Hay una buena razón para creer que este prejuicio-de-amor es mucho más básico para la vida humana que su opuesto, el prejuicio-de-odio. ... El niño pequeño no podría existir sin su relación dependiente con una persona que lo críe. Tiene que amar e identificarse con algo o alguien antes de que pueda aprender qué es lo que hay que odiar. Los niños pequeños tienen que tener círculos familiares y de amigos antes de que puedan definir los 'exogrupos' que son una amenaza para ellos."⁴⁸

A los 5 años ya es consciente de su pertenencia a ciertos grupos y su identificación con ellos se va haciendo más consciente. Poco a poco entra en la segunda fase de rechazo total hacia los grupos objeto de prejuicio en su ambiente. El proceso que definimos como precedencia lingüística habrá preparado el camino de antemano proporcionando etiquetas negativas emocionalmente poderosas, que el niño irá aprendiendo a asignar con el tiempo a determinados grupos. A los 10 años, los niños atribuyen todos los rasgos negativos a los grupos devaluados. La siguiente fase consiste en una progresiva diferenciación en la que se aprende qué rasgos deben ser atribuidos a qué grupos e incluso a otorgar ciertas características positivas a grupos globalmente vistos como negativos. Lo que antes era un rechazo meramente verbal se va convirtiendo en una discriminación real. Por último, a partir de los 15 años, los jóvenes aprenden a tener un lenguaje pretendidamente igualitario al tiempo que sus actitudes son etnocéntricas, tal y como hacen sus padres, y a racionalizar sus actitudes.

Por otro lado, Allport examina las condiciones sociales externas que inciden en el prejuicio. Entre los factores

⁴⁸. Allport, G. W. op. cit. pag. 25

estructurales, sociológicos que favorecen el prejuicio menciona los siguientes:

- una estructura social heterogénea
- movilidad vertical y cambio social rápido. La anomía y la inseguridad promueven la búsqueda de cabezas de turco. En algunos estudios se comprobaba que los sujetos con movilidad social descendente eran los más proclives al prejuicio⁴⁹.
- ignorancia y barreras a la comunicación entre grupos, que fomentan los rumores y los estereotipos
- tamaño y densidad de las minorías. Cuando la densidad crece el prejuicio suele agravarse.
- competición directa y conflicto real entre grupos
- explotación de unos grupos por otros

En relación con el prejuicio causado por una lucha real entre grupos que compiten por un mismo objetivo (puestos de trabajo, recursos económicos, etc.), que es la visión defendida por ejemplo por los planteamientos marxistas, Allport hace una puntualización sumamente interesante. Ese conflicto de intereses puede explicar el prejuicio y la estereotipia mutua, pero para que éstos se den hace falta previamente una categorización consecuente en términos de ese endogrupo y ese exogrupo que permita a los actores interpretar el conflicto de esa forma. La misma competición puede ser interpretada de muchas formas, comenzando por las individuales hasta multitud de dimensiones alternativas que pueden servir para categorizar a los individuos en endo y exogrupos.

⁴⁹. Bettelheim, B & Janowitz, M. op. cit. Capítulo 4.

"Cuando un gran número de negros empobrecidos y de blancos igualmente empobrecidos compiten por un número limitado de trabajos, es fácil ver que la rivalidad es genuina. ... Pero incluso en una situación tan realista percibimos la esencial falta de lógica en contemplar sólo al hombre de la otra raza como una amenaza. Un blanco le quita el trabajo a otro blanco con tanta seguridad como lo hace un negro. Lo probable es, por lo tanto que el conflicto de intereses entre grupos étnicos en la misma vecindad no sea totalmente realista. Debe haber también un sentido previo de rivalidad endo y exogrupal antes de que las líneas de la competición puedan ser percibidas como una rivalidad étnica, en vez de individual."⁵⁰

Es tarea de la psicología social explicar por qué entre todas las categorizaciones posibles se elige una determinada para dar cuenta del conflicto.

En cuanto a qué tipo de personas tiende más hacia el etnocentrismo, Allport no va mucho más allá de los tipos de educación que antes describimos. Menciona, eso sí, que parece haber menos prejuicio entre las personas de mayor nivel educativo y, asimismo, que se ha encontrado una relación moderada entre inteligencia y tolerancia. Pero no sabemos hasta qué punto estas correlaciones están mediadas por la clase social.

⁵⁰. Allport, G. W. op. cit. pag. 60

5. Estabilidad y cambio del prejuicio

Hay muchos factores que contribuyen al inmovilismo del prejuicio.

Cognitivamente como ya vimos, lo más económico es percibir la realidad en términos de generalizaciones rígidas y calificar cualquier objeto social de manera maniquea como totalmente positivo o totalmente negativo.

La percepción de grupos sociales es "como todos los fenómenos perceptuales y de memoria, una mezcla de hechos y marcos de referencia y valor que se poseen de antemano"⁵¹. Y estos marcos de referencia tratan de adaptar la percepción para que encaje en ellos. En este sentido, Allport se refiere a un 'principio de cerrazón' ('principle of closure' en inglés) análogo a los principios de consistencia, por el cual una vez establecidos unos patrones actitudinales determinados, todo --es decir el resto de las actitudes e incluso de las percepciones-- tenderá a ser coherente con el mismo.

Entre los mecanismos que permiten la perpetuación de los prejuicios se cuentan la percepción y la memoria selectivas, la excepcionalización (todo miembro que contradiga mi imagen del grupo es una excepción) y la bifurcación. Según esta última, el colectivo se dividiría en dos: los 'buenos', que son los elementos contradictorios con los que yo me encuentro, y los 'malos' que corresponderían a la auténtica esencia del grupo, independientemente de si aparecen con mayor o menor frecuencia que los otros. Todos estos procesos funcionan de modo que "excluyendo unos pocos casos favorecidos, la rúbrica negativa

⁵¹. Allport, G. W. op. cit. pag. 119

quedará intacta para todos los otros casos. En breve, la evidencia contraria no se admite ni se le permite que modifique la generalización; más bien es rutinariamente considerada pero excluida"⁵².

Además de las raíces cognitivas, a menudo tenemos un gran interés personal en conservar nuestros estereotipos y prejuicios. Esto tiene orígenes diversos. Por un lado, como sabemos, pueden servir de mecanismos de proyección y regulación de conflictos en la personalidad del sujeto. Por otro lado puede haber un interés social en mantener a ciertos grupos en una posición subordinada. A esto hay que añadirle que los prejuicios suelen estar confirmados y validados por el grupo social al que pertenece el individuo.

Y después de todo, como nos dice Allport, "hemos modelado nuestras generalizaciones de la manera que lo hemos hecho porque han funcionado bastante bien. ¿Por qué cambiarlas para integrar cada nuevo pequeño trozo de evidencia?"⁵³. Al fin y al cabo nuestro objetivo fundamental es perseguir los valores en que creemos y que nos conforman como personas, no buscar la verdad supuestamente objetiva. Esto último es propio de un enfoque científico pero quizá no es razonable pedir y esperar de la gente que adopte tal perspectiva a costa de sus valores.

"Como partidistas de nuestro propio modo de vida no podemos evitar pensar de manera partidista. Sólo una pequeña porción de nuestro razonamiento es lo que los psicólogos han llamado 'pensamiento dirigido', esto es, controlado exclusivamente por la evidencia externa y concentrado en la solución de problemas objetivos. Siempre que el sentimiento o los valores

⁵². Allport, G. W. op. cit. pag. 23

⁵³. Allport, G. W. op. cit. pag. 23

entran estamos abocados a implicarnos en un pensamiento 'libre', 'fantasioso' o 'iluso'. Tal pensamiento partidista es completamente natural porque nuestro trabajo en este mundo es vivir de manera integrada como buscadores-de-valores. Los juicios previos que nacen de estos valores nos posibilitan hacerlo."⁵⁴

Por último hay otro mecanismo que ayuda a inmunizar a los prejuicios contra la información desconfirmante: la propia tendencia de éstos a la autoconfirmación conductual. Los prejuicios y estereotipos caerían de este modo dentro de la categoría de profecías que se cumplen a sí mismas. Opiniones desfavorables sobre un grupo condicionarán nuestra conducta hacia un miembro de ese grupo de modo que será probable que éste reaccione también de modo negativo, confirmando así nuestra propia opinión. Lo contrario ocurriría si la imagen previa fuera favorable, predisponiendo una respuesta también favorable. Esto es particularmente cierto si la imagen se centra en rasgos de atractivo interpersonal.

"Demasiado a menudo pensamos en los exogrupos simplemente como poseedores de ciertas cualidades y en los endogrupos con ciertas falsas imágenes de estas cualidades. La verdad de la cuestión es que estas dos condiciones interaccionan. La manera en que percibimos las cualidades en otros no puede evitar tener un efecto en qué cualidades muestran los otros. ... es probable que haya alguna forma de reflejo desagradable de nuestras opiniones desagradables. Y así se establece un círculo vicioso que tiende, a no ser que se le detenga específicamente, a aumentar la distancia social y a aumentar las bases del prejuicio."⁵⁵

Hay un fenómeno muy relacionado pero diferente que también menciona el autor. La generalización de expectativas y conductas

⁵⁴. Allport, G. W. op. cit. pag. 25

⁵⁵. Allport, G. W. op. cit. pag. 159

determinadas respecto a una persona puede acabar modelando de veras la personalidad de ese sujeto en un sentido convergente.

"La reputación que uno tiene, sea falsa o verdadera, no puede ser martilleada, martilleada y martilleada dentro de la cabeza sin que le haga algo al carácter de uno."⁵⁶

Esto supondría una autoconfirmación del prejuicio y la estereotipia mucho más peligrosa puesto que afectaría no sólo a la imagen que tenemos de otros sino que ayudaría a conformar la misma realidad social a la que la imagen hace referencia. Este es un claro antecedente del concepto sociológico que Merton definiría como 'profecía que se cumple a sí misma' y que tan amplia aplicación ha tenido luego en diversos campos. Como vemos, son muchas las fuerzas que empujan a los prejuicios y a los estereotipos a perpetuarse. Allport considera dos posibilidades para cambiar las categorías con contenido erróneo, los estereotipos.

1) "Hay dos condiciones bajo las cuales una persona no se esforzará en readecuar su campo mental de tal forma que mantenga la generalización. La primera de estas es la algo rara condición de ~~apertura de mente~~ habitual. Hay gente que parece ir por la vida con una escasa tendencia a etiquetar. Sospechan de todas las etiquetas, categorías, de las afirmaciones concluyentes.

2) La otra ocasión que posibilita la modificación de conceptos es el mero ~~interés propio~~ interés propio. Una persona puede aprender del amargo fracaso que sus categorías están equivocadas y deben ser revisadas."⁵⁷

La calificación de la apertura de mente como inhabitual y la cantidad de factores que, como hemos visto, hacen que a menudo el interés propio consista precisamente en mantener los estereotipos no invitan exactamente al optimismo.

⁵⁶. Allport, G. W. op. cit. pag. 142

⁵⁷. Allport, G. W. op. cit. pag. 24

¿Qué hacer entonces? Allport recomienda tomar un enfoque múltiple y utilizar todos los medios posibles, continuando con su tendencia a buscar el equilibrio entre posiciones contrapuestas, en un debate que entonces estaba muy de actualidad en los E.E.U.U.

En primer lugar hay que intentar en lo posible incidir no sólo sobre los individuos sino sobre los grupos sociales en que aquéllos se mueven. Tratar de cambiar las actitudes etnocéntricas de un individuo por otras más tolerantes para que éste vuelva luego a su ambiente habitual donde lo que se refuerza es el prejuicio suele ser una tarea baldía. El mismo autor reconoce la "relativa ineficiencia de los intentos de cambiar actitudes por medio de influir a individuos"⁵⁸.

Para ello conviene poner de manifiesto la contradicción entre el prejuicio y los valores oficialmente dominantes, que Allport desarrolla en detalle. El 'credo americano', propio de un país formado a través de la emigración, consistiría en igualdad de oportunidades para todos independientemente de su procedencia. El 'dilema americano' de Myrdal⁵⁹ consiste justamente en la culpa originada por la fricción entre unos valores universalistas y una práctica diaria con frecuencia discriminatoria. Se menciona un pequeño experimento donde la mejor manera, entre varias posibles, de contrarrestar comentarios racistas parecía ser (a juicio de las personas presentes) el recordar esa contradicción

⁵⁸. Allport, G. W. op. cit. pag. 40

⁵⁹. Myrdal, Gunnar An American Dilemma. Vol. 1. Harper. New York. 1944.

con los valores tradicionales americanos⁴⁰. Esa apelación a la tradición es particularmente efectiva porque el prejuicio suele estar ligado a fuertes dosis de nacionalismo y conservadurismo.

Desde una perspectiva hasta cierto punto inversa, Allport expone lo que llama el argumento estructural. Se basa en la interdependencia sistémica entre todos los componentes bien de la sociedad, bien de la personalidad. Tanto una sociedad como la personalidad de cada individuo representarían sistemas integrados en los que sería imposible alterar un aspecto sin alterar los otros.

"La teoría sostiene además que uno no puede cambiar la segregación, las costumbres de empleo o la inmigración sin desencadenar una cadena de efectos que se acumularían para producir fracturas amenazantes en la estructura total. ... El prejuicio está a menudo tan profundamente imbricado en la estructura del carácter que no puede ser cambiado a menos que la economía interna completa de la vida sea invertida. Tal imbricación tiene lugar siempre que las actitudes tengan 'significación funcional' para el organismo. No puedes esperar cambiar la parte sin cambiar el todo."⁴¹

De esto se deduce la tremenda dificultad del cambio, en primer lugar porque es necesario cambiarlo todo, y en segundo lugar porque este cambio global parece tener carácter de 'fractura' y de gran inestabilidad que pueden ser peligrosas y representar un coste superior al beneficio que se quería lograr. Existe también una continuación del 'argumento' que defiende que las intervenciones sobre el sistema, en nuestro caso contra la discriminación, se producirán tan sólo para restaurar el

⁴⁰. Citron, A. F.; Chein, I. & Harding, J. "Anti-minority remarks: a problem for action research" Journal of Abnormal and Social Psychology, 1950, vol. 45 pag. 99-126

⁴¹. Allport, G. W. op. cit. pag. 504-505

equilibrio perdido y cesarán en cuanto sea recuperado, porque de continuar, producirían una ruptura total. Por ejemplo, unas revueltas raciales podrían traer como consecuencia una suavización momentánea de las leyes sobre las que se basa la discriminación o alguna otra concesión para calmar los ánimos. Pero una vez restablecida la calma, las intervenciones se irán diluyendo, y la discriminación y por supuesto el prejuicio que está debajo subsistirán prácticamente intactos.

Allport le concede en general bastante crédito a esta visión sistémica, sobre todo para explicar por qué tantos intentos parciales no han logrado acabar con el prejuicio. Pero se niega a aceptar todas las consecuencias que algunos teóricos quieren sacar de ella. De seguir rígidamente los postulados de estos últimos habría que concluir que el cambio real es imposible porque el sistema retornaría al equilibrio previo inmediatamente después de cada intervención. Esto evidentemente no es así. Además, el cambio ha de empezar por algún lado, no puede esperarse que surja simultáneamente de todas partes a la vez. La visión sistémica, más que al pesimismo sobre el cambio, debe llevarnos a darnos cuenta de la magnitud de las fuerzas contra las que se lucha.

El libro dedica un capítulo a evaluar la plausibilidad de la intervención legislativa en el problema, hasta qué punto es útil y deseable promulgar leyes que prevengan el prejuicio. La conclusión del autor es totalmente favorable a tal tipo de legislación. Las leyes no van, obviamente, contra el prejuicio sino contra la discriminación, pero remedian al menos la discriminación abierta u oficial y promueven el cambio de

actitudes. El principio parece ser que la conducta repetida (y la legitimación que ésta produce) acaban desembocando en un cambio de actitudes, tal como se ha señalado en muchos estudios de ciencias sociales. Por tanto se espera que las leyes hagan evolucionar las actitudes. Esto es así porque

"las masas de gente no llegan a ser conversos de antemano; más bien son convertidos por los hechos consumados⁶²", especialmente si éstos están en línea con sus propias conciencias.

Aunque sea ineficaz contra los individuos extremos en prejuicio, puede influir sobre la generalidad de las personas etnocéntricas. Además las leyes permiten empezar a cambiar una situación que de lo contrario se perpetúa a sí misma.

"Un argumento final en favor de la legislación paliativa es su capacidad de romper círculos viciosos. Cuando las relaciones grupales son malas, tienden a empeorar. Así, el negro al que se le priva de oportunidades de igualdad en el empleo, la educación, la salud y el desarrollo, se hunde a una posición inferior. Se le contempla entonces como una especie inferior de ser humano y es tratado con desprecio. Sus oportunidades continúan por lo tanto deteriorándose y su situación se vuelve peor. Ni esfuerzos privados ni la educación pueden romper este lío agravado. Sólo la legislación fuerte apoyada públicamente puede hacerlo."⁶³

Las leyes deben evitar en lo posible suscitar culpa entre las personas cuyas conductas está destinada a cambiar, para no provocar resistencias adicionales, a quienes se deben dejar en lo posible oportunidades para 'salvar la cara'.

El primer tipo de legislación que se propone acometer es la laboral, ya que es la que más beneficios puede traer a corto

⁶². Allport, G. W. op. cit. pag. 471

⁶³. Allport, G. W. op. cit. pag. 472

plazo a las minorías y la que menos cuesta conceder a las mayorías dominantes.

La promulgación de las leyes debe ir acompañada de campañas de apoyo y concienciación, pese a que "la propaganda pro-tolerancia es percibida selectivamente. Aquellos que no quieren admitirla en sus sistemas de creencias no tienen problema en evadirla. Usualmente aquellos que la admiten no la necesitan."⁴⁴

La influencia de "La personalidad autoritaria" y de su visión del prejuicio como producto de una personalidad patológica se vuelve a dejar sentir cuando, entre todas las acciones y programas educativos propuestos (dinámicas de grupo, festivales, conferencias, etc.) se destaca uno como ideal:

"Teóricamente, quizás el mejor de todos los métodos para cambiar las actitudes es bajo condiciones de psicoterapia individual porque, como hemos visto, el prejuicio está a menudo profundamente imbricado en el funcionamiento de la personalidad entera."⁴⁵

Luego el método suele ser inviable por insuficiencia práctica de recursos y porque los presuntos 'pacientes', sobre todo los más necesitados, no están con frecuencia dispuestos a ser tales.

El contacto como factor en la reducción del prejuicio ha sido objeto de una controversia histórica que estaba muy de actualidad en la época en que fue escrito el libro. La llamada 'hipótesis del contacto' defendía en su versión más simple que la comunicación directa entre miembros de grupos que se rechazaban mutuamente reduciría el conflicto, entre otras cosas porque el prejuicio parecía estar basado en una información deficiente sobre los exogrupos que podría corregirse con la experiencia

⁴⁴. Allport, G. W. op. cit. pag. 493

⁴⁵. Allport, G. W. op. cit. pag. 495

directa. Allport critica esta visión más simple sin despreciar por ello el contacto como un factor importante. La cuestión no es contacto sí o no, sino qué tipo de contacto.

El contacto para ser efectivo ha de cumplir las condiciones siguientes: igualdad de estatus entre las partes; persecución de objetivos comunes que favorezcan la cooperación (tal y como muestran los experimentos legendarios de los Sherif); metas con sentido para los participantes; evitar la artificialidad; y contar con la sanción de la comunidad.

De lo contrario, muchos de los contactos no tienen ninguna efectividad en la reducción de los estereotipos y el prejuicio y pueden incluso resultar contraproducentes.

"Donde la segregación es la costumbre los contactos son casuales, o si no firmemente congelados en relaciones subordinado-superior.

La evidencia que tenemos indica claramente que tal contacto no disipa el prejuicio; parece más probable que lo aumente.

... estamos sensibilizados para percibir signos que confirmen nuestros estereotipos. De un gran número de negros en el metro puede que seleccionemos el que se comporta mal para nuestra atención y desaprobación. La docena o más de negros que se comportan bien son pasados por alto, simplemente porque el prejuicio monitoriza e interpreta nuestras percepciones."⁶⁶

En resumen, por un lado los mecanismos autopropagadores inherentes a los estereotipos y al prejuicio hacen que entre los contactos habituales primemos los que confirman nuestra preconcepciones y despreciemos al resto. Por otro, las relaciones entre colectivos segregados o jerarquizados están demasiado pautadas como para conseguir una oportunidad de cambio en la percepción mutua.

⁶⁶. Allport, G. W. op. cit. pag. 263-264

De cualquier forma, el contacto, si se hace bajo las condiciones necesarias, tiene la ventaja sobre la mera exposición informativa de promover una mayor implicación emocional que favorezca el cambio. El predominio de lo afectivo sobre lo cognitivo que ya vimos en su momento determina que todo aquello con una carga emocional tenga mucho mayor efecto que lo informativo.

"La información rara vez queda fijada a menos que se mezcle con pegamento actitudinal. Los datos en sí mismos son inhumanos; sólo las actitudes son humanas. El entrenamiento solamente con hechos a menudo tiene uno de estos resultados igualmente abortivos: se olvida pronto, o se distorsiona de tal forma que racionalice actitudes existentes, o a la información se la permite sentarse en una esquina de la mente aislada de los determinantes principales de la conducta práctica."⁶⁷

Otra posibilidad es que los datos tengan éxito en cambiar las imágenes externas, las creencias, pero no las actitudes que están a la base, las cuales podrán expresarse en nuevas creencias negativas. De forma que "derrotado intelectualmente, el prejuicio se mantiene emocionalmente"⁶⁸. Por ello conviene que los programas de cambio de actitudes prejuiciosas incluyan actividades que impliquen emocionalmente al sujeto y no se limiten a transmitir información.

En cuanto a la difusión de mensajes estereotipados en la sociedad y en los medios de comunicación, no se trata de aislar a la gente de los estereotipos, algo que sería imposible en cualquier caso, sino de entrenar a la gente para que sea capaz de diferenciar la información y de detectar los estereotipos.

⁶⁷. Allport, G. W. op. cit. pag. 485

⁶⁸. Allport, G. W. op. cit. pag. 328

Allport anticipa la discusión de la teoría de la categorización sobre el efecto de la categorización múltiple en la reducción de la saliencia de cada una de las categorizaciones individuales cuando afirma que la existencia de muchos objetos sociales de prejuicio reduce la posibilidad de acciones negativas sobre cada uno de ellos, al no poder ser tomados como cabezas de turco exclusiva.

6. Conclusiones.

"La naturaleza del prejuicio" es un compendio enciclopédico de todas las perspectivas y datos acumulados sobre el problema del prejuicio en su época.

El prejuicio está concebido como una atribución categorial, basada en elementos erróneos y con una fuerte implicación afectiva. Defiende por tanto también lo que hemos llamado la concepción patológica de los estereotipos, a los que define como el contenido cognitivo, que no se corresponde con la realidad, de la categoría objeto del prejuicio. Al componente evaluativo del prejuicio se le considera claramente predominante sobre el cognitivo. Dicho de otro modo, los estereotipos son racionalizaciones que se adaptan al contenido evaluativo al que sirven de sustento y justificación. Es usual por ello que los estereotipos cambien para ajustarse a las actitudes evaluativas, y que los primeros cambien y sean corregidos sin que por ello varíen las segundas.

Se acepta sin reservas la especificidad del prejuicio, es decir que una persona puede tener prejuicios en unos campos y no en otros.

Aunque se exponen todas las visiones posibles del prejuicio y se pretende tomar una postura equidistante y sintética, lo cierto es que el libro se escribe bajo la clara influencia de "La personalidad autoritaria" y, bajo su clara influencia, de forma que la consideración psicodinámica del prejuicio es el enfoque predominante. El prejuicio es pues un intento de resolver conflictos generados en la infancia por una educación deficiente.

De este modo, muchas de las críticas vertidas para el libro de Adorno y sus colaboradores, tienen plena vigencia aquí. La primera y más evidente, pese al análisis detallado de los factores sociales y al papel relevante concedido a la categorización (a diferencia de lo que ocurría en "La personalidad autoritaria"), es el excesivo énfasis otorgado a lo psicológico y sobre todo a lo psicodinámico. Con todo, este sesgo es claramente menos intenso que el de Adorno.

Asimismo muchos de los análisis y por supuesto los datos que se mencionan responden a unas coordenadas espacio-temporales concretas, los E.E.U.U. de la posguerra, y no pueden siempre ser generalizables automáticamente a otros contextos. Así por ejemplo cuando Allport afirma que el prejuicio es más fácil de expresar a nivel general que individual.

"Parece una generalización válida decir que una etiqueta étnica despierta un estereotipo que a su vez lleva a un comportamiento de rechazo. Pero esto es especialmente cierto si el proceso discurre a un nivel abstracto e impersonal. Cuando un ser humano concreto está implicado, y cuando una situación desagradable resultaría probablemente de un rechazo cara a cara, entonces la mayoría de la gente sigue sus 'mejores instintos' e inhibe sus impulsos prejuiciosos."⁶⁹

⁶⁹. Allport, G. W. op. cit. pag. 333-334

Aquí el autor está pensando en una situación en la que el prejuicio, aunque contradiga al 'credo oficial', es un patrón cultural extendido y apoyado en muchos grupos sociales, que sin embargo será inhibido ante un caso concreto por la situación que se crea y por su contradicción evidente con otros valores al ser puesto en práctica. Sin embargo en un contexto cultural distinto donde los valores imperantes condenen el etnocentrismo, puede muy bien ocurrir lo contrario. Este el caso de ámbitos donde la descalificación global de grupos sociales, el 'racismo', aparece claramente condenada, y donde en cambio individuos concretos son claramente discriminados por su pertenencia grupal, aunque no se acepte que ésta sea la causa y se atribuya a la naturaleza de esos individuos concretos. En tal caso, la discriminación a nivel individual es mucho más fácil que el rechazo abstracto o general.

Este es tan sólo un ejemplo para mostrar que el libro está escrito con la mente en un contexto histórico-geográfico determinado. No podía ser de otra forma en una obra elaborada fundamentalmente con una intención de intervención social para la supresión del prejuicio, puesto que la intervención, mucho más que la teoría, ha de estar siempre diseñada específicamente para la situación sobre la que se quiere incidir.

El libro pasa revista a los numerosos mecanismos que llevan a los estereotipos y al prejuicio a perpetuarse y a ser refractarios a los mensajes que los contradicen. Estos mecanismos son tanto de tipo psicodinámico como cognitivo y social y se basan en la mayor economía de los estereotipos y prejuicios en esos tres campos mencionados. Juntos presentan un panorama

inquietante, en el que lo más difícil o inusual parece ser a veces la propia tolerancia.

"La persona democrática de una forma madura debe poseer sutiles virtudes y capacidades: una habilidad para pensar racionalmente sobre causas y efectos, una capacidad para formar categorías adecuadamente diferenciadas con respecto a los grupos étnicos y sus rasgos, una disposición de dar libertad a los demás, y una capacidad para emplearla constructivamente para uno mismo. Todas estas cualidades son difíciles de conseguir y mantener. Es más fácil sucumbir a la sobresimplificación y el dogmatismo, repudiar las ambigüedades inherentes a una sociedad democrática, exigir certeza, 'escapar a la libertad'."⁷⁰

En esta última cita queda patente la íntima vinculación que el autor establece entre prejuicio y democracia. El prejuicio es una gran amenaza a la democracia y el humanitarismo. De ahí la importancia de la batalla contra el mismo.

Pilares para la esperanza son, desde su perspectiva, la sólida fe en la ciencia social para desenmascarar la irracionalidad y para descubrir la verdad sobre los grupos sociales, y la convicción de que el prejuicio contradice las más íntimas tendencias afiliativas del hombre.

⁷⁰. Allport, G. W. op. cit. pag. 515

CAPITULO III. HISTORIA DEL CONCEPTO EN CIENCIAS SOCIALES Y DE LA INVESTIGACION ASOCIADA AL MISMO

Hemos visto ya el origen etimológico del término, su significado en el lenguaje corriente y, ya en el campo de la ciencia social, la visión que de él tienen tres de los autores más relevantes.

Se trata ahora de afrontar el papel del concepto en las ciencias sociales a través del tiempo, el desarrollo de las investigaciones a las que ha dado lugar, y las polémicas más importantes en las que ha estado y está envuelto.

Para acometer en detalle la tarea delineada en el párrafo anterior no bastarían siquiera todas las páginas de este trabajo. No es éste tampoco el propósito central del mismo. Aspiramos pues sólo a ofrecer una visión sintética del concepto de estereotipo y de la investigación ligada al mismo. Nos daríamos por satisfechos si lográramos dar una idea somera pero clara de su evolución, contextualizar históricamente la problemática, y sugerir algunas reflexiones críticas sobre los puntos controvertidos más destacados.

Por tanto, este apartado no se aborda con pretensiones exhaustivas ni enciclopédicas. No se va a intentar incluir todas las investigaciones sobre estereotipos ni se pretende siquiera haber tratado todos los enfoques posibles (ya realizados o hipotéticos) de la cuestión. La única intención es presentar brevemente un panorama que sea en lo posible amplio, comprensible, coherente y crítico.

Se irán mezclando referencias al desarrollo histórico con el análisis de problemas teóricos concretos, en vez de una

división sistemática en estos dos apartados, en aras de una redacción más ágil.

1. Los primeros casos.

El concepto es introducido en la ciencia social como ya sabemos por Walter Lippmann en 1922. La elección no es gratuita, por supuesto. Su significado tipográfico como un conjunto de moldes fijos, y la extensión de su uso figurativo a contenidos que se repiten sistemáticamente, lo hacían ideal para encarnar la idea que Lippmann quería expresar: un producto de la percepción social construido por los propios perceptores que queda 'congelado' y que es recuperado para jugar un papel muy importante cada vez que se percibe un objeto similar.

El paralelismo con la plancha estereotípica no ofrece lugar a dudas. Pero el ya reseñado uso figurativo aplicado a otros contextos de modo creciente (una frase, una sonrisa estereotipada) convirtió la elección del autor en más plausible y menos metafórica. De hecho, "La opinión pública" no define el estereotipo con precisión y espera que las asociaciones y connotaciones de la palabra en la mente de los lectores ayuden a aclarar su significado.

En general puede decirse que Lippmann concibe el estereotipo como algo ambiguo, constituido por casi cualquier clase de contenido y aplicado a cualquier objeto, construido previamente por el sujeto o (más a menudo) por su grupo, y que se actualiza al percibir otro objeto de su clase. De esto se derivan dos consecuencias fundamentales: una, que se desprende del neoplatonismo que impregna la obra, es la imposibilidad de percepción directa y digamos ingenua, especialmente de los objetos sociales; dos, la estabilidad global de la percepción basada por un lado en la presencia perenne de estos contenidos

categoriales, y por otro en el filtro y la interpretación convergente que los mismos hacen de la nueva información. Así, las probabilidades de cambio de las creencias y las imágenes sociales son más reducidas de lo que lo serían en un ámbito de percepción ingenua. Sin embargo las posibilidades de esta percepción ingenua son prácticamente inexistentes porque el hombre no posee recursos cognitivos o perceptivos para enfrentarse a cada objeto individualmente y 'partiendo de cero'; el tiempo de que se dispone es limitado y la necesidad de acción es con frecuencia inmediata, sobre todo en un mundo moderno donde las esferas de interés cada vez abarcan un marco geográfico, temporal y conceptual de mayores dimensiones. Por tanto, no se puede hablar sobre la concepción de estereotipo en "La opinión pública" como un mecanismo erróneo o perverso, aunque en ella se contemplen las posibles distorsiones a que éste puede dar lugar.

Pese a todo, la herencia que Lippmann parece haber dejado en la retina de numerosos científicos sociales es la de ser una especie de 'desenmascarador' de los estereotipos como un procedimiento defectuoso de percepción. Muchas de las revisiones teóricas del tema le atribuyen a Lippmann esta visión completamente negativa del estereotipo (Brigham, 1971; McCauley, Stitt & Segal, 1980; Sangrador, 1981). En palabras de una publicación más reciente:

"A esta imagen, que se inserta de hecho entre la persona y el ambiente, Lippmann la llama 'cuasi-ambiente'. Su contenido, que está al menos en parte culturalmente determinado, constituye los estereotipos. En efecto, los estereotipos son vistos como 'imágenes' simplificadas del mundo social. Aún más, son considerados indeseables porque son incorrectos respecto a los hechos, son rígidos y

resistentes a la educación, y están generados por un proceso de razonamiento inferior al óptimo que representa el cortocircuito o la evitación de la inteligencia."¹

Como tratamos de demostrar en el análisis de su obra, creemos que muchos de estos extremos no tienen fundamento.

De las tres críticas que se le atribuyen al 'estereotipo de Lippmann' tan sólo una se sostiene: la rigidez frente a información desconfirmante puesto que ésta es filtrada e interpretada en relación al contenido previo. Los estereotipos son estructuras añadidas y como tales distantes de los datos primitivos, lo cual no significa que sean incorrectos o falsos respecto a los mismos. En cuanto al 'procedimiento inferior al óptimo' o irracional (Brigham, 1971), no es sino el único posible para el autor en casi todos los casos; con lo que si el óptimo es impracticable, deja de ser tal automáticamente.

Para concebir algo como un error se ha de tener una alternativa correcta y factible, que no es el caso. El concepto de sesgo, que podría argüirse como más neutral, necesita sólo un patrón 'neutro' con el que compararse, independientemente de cuál sea el correcto. Pero cuando la alternativa 'insesgada' es inviable, calificar un proceso de sesgo tampoco nos llevará mucho más lejos.

Y lo que es más, "La opinión pública" no sólo considera la estereotipia como un mecanismo inevitable sino eficiente, puesto que en la realidad se dan regularidades, y por tanto muy positivo para ayudar al hombre a enfrentarse al mundo.

¹. Hogg & Abrams (1988) pg. 66-67

Por otro lado, el origen etimológico del término avala la rigidez, la invariancia por la repetición sistemática, pero en modo alguno la falsedad (aunque posteriormente alguna de las ramificaciones del significado en el lenguaje corriente haya derivado en ese sentido). La plancha estereotípica es artificial e invariable en cada una de sus reediciones, pero no puede decirse en absoluto que sea falsa. Al contrario, la raíz etimológica del concepto abonaría la utilidad y la economía del procedimiento, del mismo modo que la introducción de la estereotipia en las artes gráficas supuso un ahorro y un provecho indudables.

Curiosamente parece que los procesos de percepción, interpretación y memoria selectiva, que Lippmann postula por vez primera como mecanismos de perpetuación de los estereotipos, han funcionado perfectamente en este caso. Así, se citan preferentemente unos pasajes del libro y no otros, y todos se interpretan bajo el mismo prisma negativo. Asimismo, otro de los procesos de percepción social que Lippmann menciona en el origen de muchas distorsiones, la referencia a fuentes indirectas, también parece de plena vigencia aquí; unos autores parecen tomar el contenido de otros (se repiten exactamente las tres críticas mencionadas al estereotipo). Sin embargo, cuando mucho más tarde llegue la explosión del cognitivismo algunos autores recuperaran entre sus fuentes a un 'nuevo' Lippmann y a las ideas pioneras que él lanzó en este sentido (Ashmore & Del Boca, 1981).

De cualquier modo, dado que lo definido realmente como real es real en sus consecuencias, Lippmann ha quedado en muchos

casos como un pionero de la concepción patológica de los estereotipos.

Lippmann no era un investigador social y por supuesto no dejó escuela ni participó, que se sepa, en estudios aplicados. Cuando empiezan a aparecer investigaciones sobre las imágenes que existen sobre varios colectivos sociales (Rice, 1926; McGill, 1931) los autores toman el término acuñado por Lippmann y reconocen su padrinazgo. El título del artículo de Rice ("Estereotipos, una fuente de error juzgando el carácter humano") nos revela la rapidez con que la obra de Lippmann se interpretó en el sentido negativo antes reseñado. En cualquier caso, la función de Lippmann parece haber sido la de acuñar el término y la de aportar ideas y sugerencias, pero no la de marcar la línea de investigación. Podemos especular con que la corriente empírica sobre los estereotipos que se da a partir de los años 30 y 40 y los estudios que en ella se incluyen probablemente se hubieran llevado a cabo también de no haber existido Lippmann (por el interés genuino en las cuestiones grupales detrás de los mismos), aunque posiblemente bajo otro nombre. Estos primeros estudios, básicamente centrados en estereotipos de ocupaciones, consistían en presentar fotografías de personas y pedir a los sujetos que trataran de adivinar la profesión. Conviene insistir en que bajo la ambigua definición de Lippmann hubieran tenido cabida concepciones diversas de estereotipo, y que la progresiva acotación de la misma en el sentido de los contenidos pertenecientes a la imagen de los miembros de un grupo social proviene más del interés concreto de los investigadores que de "La opinión pública".

2. Estereotipos y Prejuicio

Es en 1933 cuando aparece el primer 'clásico empírico' sobre estereotipos. El célebre artículo de Katz y Braly tuvo un efecto crucial en el desarrollo de la disciplina y supone el primer eslabón de una larga cadena de estudios similares.

El reconocimiento de su influencia metodológica es universal. Inventaron una técnica que llamaron 'lista de adjetivos' ('adjective checklist' en inglés) que consistía en suministrar a cada sujeto una lista de 84 adjetivos y pedirle que señalara los que eran más propios de cada grupo étnico. El estereotipo de un grupo consistía en los adjetivos que un mayor número de sujetos escogían para el grupo. Esta técnica hizo furor y se convirtió durante mucho tiempo en la técnica de medición de estereotipos. La facilidad de su aplicación contribuyó a su difusión. Su influencia va incluso mucho más allá de aquellos que la usaron y todavía la usan directamente. Aún hoy en día, y pese a que se han revisado otros contenidos posibles, los estereotipos son mayoritariamente concebidos y medidos como una lista de rasgos personales que se aplican a los miembros de un grupo, casi siempre rasgos de personalidad como lo eran los de Katz y Braly. Muchos autores le han atribuido a esta técnica una gran incidencia no sólo en la metodología sino también en la teoría, por los supuestos teóricos que implica, hasta el punto de que se la ha llegado a ver como la auténtica protagonista del paradigma teórico-empírico (en el sentido kuhniano) que nace con Katz y Braly (cf. Ashmore & Del Boca, 1981).

Un aspecto capital que ya estaba presente en las escasas investigaciones previas con fotografías y que queda fijado en

este 'paradigma' es la inserción del consenso en la misma operacionalización metodológica del concepto. Al tomar los rasgos elegidos por un mayor número de sujetos, que además requieren un porcentaje mínimo para ser considerados, el estereotipo queda enmarcado como un fenómeno de naturaleza social y, lo que es más, producto de un necesario consenso en cuya gestación intervienen diversos procesos también de naturaleza social.

El tercer aspecto crucial del artículo de Katz y Braly es su aplicación de los estereotipos a grupos étnicos, raciales y nacionales. Esta es una asociación que iba a perdurar hasta convertirse en objetivo primordial y casi único de la investigación en estereotipos durante mucho tiempo. Los grupos raciales y étnicos en EEUU, tierra de emigrantes de diverso origen, y en general los grupos nacionales en el inquieto mundo de los años 30 y 40, constituirán el foco de interés.

En relación a esto, hay que mencionar la falacia que se da a veces consistente en atribuir el papel de una nación en el mundo a los rasgos psicológicos de sus ciudadanos. Si la nación invade otros países, por ejemplo, esto se debe a que sus pobladores son 'agresivos'. El estereotipo parece recoger así los caracteres del grupo en su conjunto como actor social aplicados ahora a sus individuos. De hecho, en una replicación de la investigación de Katz y Braly realizada unos cuantos años después por Meenes (1943) con alumnos de la misma universidad de Princeton, los estereotipos de los alemanes y los japoneses se habían vuelto más negativos de acuerdo a su enfrentamiento armado con EEUU. Esta misma evolución se confirmó en otros estudios (Seago, 1947). Esta falacia implica la suposición falsa de que las características

de un grupo como grupo son equivalentes a las características individuales de sus componentes. En el extremo, esto supone la supresión de los elementos estructurales e intergrupales de la realidad social y una visión reduccionista del conflicto social en clave psicologista. En este mismo sentido, se habla de 'carácter nacional'. Esto tiene el peligro añadido de que, mientras el concepto de estereotipo nos refiere a una imagen que poseen determinados sujetos sobre otros, el de 'carácter nacional' designa inequívocamente unos rasgos no en ni para el perceptor sino ~~en~~ el grupo percibido.

Esta falacia puede tener lugar en dos niveles. En primer lugar, puede tener lugar entre la gente normal como parecía mostrar la investigación de Meenes. En este caso los estereotipos se verán indudablemente afectados por este fenómeno y la ciencia social hará bien en estudiarlo y mostrarlo. La otra posibilidad es que se produzca entre los propios científicos sociales, con lo que esta falacia se reflejaría probablemente no sólo en sus teorías sino en su métodos de medición. Este segundo nivel es mucho más preocupante. Recientemente, la primera ministra británica convocó a eminentes historiadores y científicos sociales para, con vistas a plantearse la postura a tomar ante una nueva Alemania unida, deliberar sobre el 'carácter nacional' alemán².

{ El último de los puntos (y no por ello el menos trascendente) que queríamos señalar en el trabajo de Katz y Braly como significativo para el futuro de la disciplina es la visión del estereotipo como un error. Como ya sabemos esto no era algo nuevo y estudios anteriores compartían ya esta perspectiva, pero

². The Guardian. Lunes, 16 de Julio de 1990. pg. 1

Esta concepción vendría resumida en tres características:

- ! El artículo de Katz y Braly es por supuesto empírico. Pero no por ello los autores dejan de aclarar su posición doctrinal respecto a este punto:

O sea que estos autores están tratando de medir desde el principio contenidos sociales falaces e irreales.

140

¶ Si unimos esta visión patológica al interés en los grupos étnicos antes señalado, no será difícil comprender la unión íntima entre estereotipo y prejuicio que se va a establecer a partir de ahora. De hecho, los mismos Katz y Braly establecen en una publicación siguiente una ecuación entre ambos términos hasta hacerlos prácticamente equivalentes.

"Así, el prejuicio racial es un conjunto generalizado de estereotipos de un alto grado de consistencia que incluye respuestas emocionales a nombres de razas, una creencia en características típicas asociadas con nombres de razas, y una evaluación de tales rasgos."⁴

¶ Más exactamente el estereotipo se va a convertir en el aspecto cognitivo del prejuicio, que ya se vislumbra cuando Katz y Braly lo definen como una impresión, es decir un contenido cognitivo.¶

"Un estereotipo es una impresión fijada, que se corresponde muy poco con los datos que tiende a representar, y resulta de que definimos primero y observamos en segundo lugar."⁵

¶ Esta concepción del estereotipo como componente cognitivo del prejuicio está implícita en un principio, ya que la manera usual de medir estereotipos lo que mide en definitiva son contenidos cognitivos (rasgos) vinculados a actitudes grupales positivas o negativas. Poco a poco empieza a hacerse explícita hasta aparecer descrita con claridad en la obra de Allport (estereotipo como creencia errónea asociada a una categoría por mor de una actitud previa) y llegar a dominar la disciplina durante muchos años.¶

El prejuicio es una actitud negativa hacia otros grupos que por supuesto viene acompañada o encarnada en una imagen de los mismos. Por tanto era lógico que la investigación sobre

⁴. Katz & Braly (1935) pg. 191-192

⁵. Katz & Braly (1935) pg. 181

estereotipos encajara perfectamente aquí. Además el prejuicio racial era uno de los problemas dominantes de la posguerra, especialmente en sociedades multirraciales. No tenemos que olvidar que si la psicología social está en general muy vinculada históricamente a los EEUU, esto es especialmente cierto por un lado del desarrollo del concepto de estereotipo, y por otro del estudio del prejuicio. En la Norteamérica de los 50 y 60, el prejuicio es definitivamente el problema social dominante durante la época de las luchas por los derechos civiles de las minorías étnicas.

La ciencia social por su propia naturaleza suele responder a las coordenadas sociales de su tiempo. La investigación social se efectúa con frecuencia por y para un objetivo social que trasciende la mera ansia 'neutra' de conocimiento o las dinámicas propias de la disciplina. Y, como ya hemos dicho en otra ocasión, esto lejos de ser negativo ayuda a evitar el peligro de una ciencia social autodirigida y socialmente irrelevante. Los estereotipos se convierten pues en una de las herramientas con las que una ciencia social emergente y con un prestigio creciente desde la segunda guerra mundial pretende enfrentarse y acabar con el racismo y el etnocentrismo. Cuando se reflexiona sobre el concepto de estereotipo y su evolución, no conviene olvidar nunca el propósito con el que fue incorporado a la investigación y el contexto norteamericano del que proviene.

En resumen, de los famosos tres componentes de toda actitud, el estereotipo pasa a ser considerado el componente cognitivo del prejuicio. Al ser éste una actitud negativa, los estereotipos estudiados serán predominantemente negativos, aunque la inclusión

posterior del endogrupo en la investigación abre espacio también a los positivos. Además, se analizan preferentemente los estereotipos que la mayoría tiene de las minorías étnicas, que era la forma básica de entender el prejuicio y lo que constituía el problema social en la época.

A lo largo de los años 30 y 40 va aumentando lenta pero continuadamente el número de estudios en los que se tocan los estereotipos.

de Adorno
En 1950 aparece "La personalidad autoritaria", el voluminoso trabajo que se va a convertir en el epitome de la perspectiva psicodinámica sobre los estereotipos. Adorno y sus colegas, sin contradecir en absoluto la concepción precedente, profundizan en la motivación y en la función subconsciente del prejuicio. Se ocupan más de la estereotipia como proceso -uno de los ingredientes del prejuicio- que de los estereotipos. Estereotipia viene a ser la tendencia a englobar sistemáticamente los objetos en categorizaciones rígidas. Esto es producto de un tipo de personalidad determinada que tiene consecuencias en todas las esferas de la vida, tanto emocionales como cognitivas, verbigracia la intolerancia a la ambigüedad. El significado de estereotipo por su parte es perfectamente compatible con el que había tenido en la literatura previa, sólo que ahora es visto como resultado del proceso de la estereotipia y se destaca en él la rigidez. En el extremo de la visión patológica del estereotipo, las personas que tienen estereotipos o tienden a la estereotipia son incluso consideradas casi como psicológicamente enfermas en sí mismas.

Si Lippmann ya había advertido las profundas imbricaciones emocionales y de autodefensa del estereotipo, estos autores profundizan en esta perspectiva y estudian desde una posición psicoanalítica la función de defensa emocional que los estereotipos juegan. Conflictos con los padres debidos a un tipo de educación autoritaria y que quedaron irresueltos en la niñez provocan personalidades con un 'yo' debilitado que necesitan de muletas como los estereotipos para enfrentarse al mundo. Pero en la misma medida en que les defienden del mundo les alejan de él porque no se corresponden con la realidad. Precisamente en este alejamiento y en esta reificación de la realidad basan su poder defensivo.

El estereotipo queda consagrado entonces como algo negativo, erróneo e inmune a la desconfirmación, y lo que es más importante, propio sólo de personalidades 'enfermas'. Es un recurso, fallido de todas formas como todos los mecanismos de defensa, al que uno se ve abocado cuando la personalidad está dañada y es incapaz de enfrentarse al mundo tal como es.

["La personalidad autoritaria", realizada por científicos de reconocido prestigio, reúne un volumen considerable de investigaciones, presenta la innovación metodológica de una multiplicidad de técnicas diferentes empleadas de modo convergente sobre un mismo problema, y está en línea con el auge del psicoanálisis aplicado a ciencias sociales a la sazón. Por todas estas razones, la obra estaba destinada a tener un gran impacto tanto en la teoría como en la investigación. Sin embargo, tras algunos años, las críticas metodológicas y teóricas se empezaron a acumular y su influencia fue en descenso. Con todo,

La personalidad autoritaria

se llevaron replicaciones del estudio hasta los años 60 (Christie & Jahoda, 1954; Kirscht & Dillehay, 1967). Por su parte y al margen de su formulación concreta, la idea de encontrar en la personalidad un correlato de problemas sociales e ideológicos siguió teniendo desde entonces un gran atractivo para la ciencia social.

El declive del psicoanálisis en ciencias sociales le quitó por otro lado actualidad a la perspectiva teórica de Adorno. Hoy en día la concepción psicodinámica de la estereotipia se ha quedado prácticamente sin partidarios. Tampoco se ha producido desde entonces ningún desarrollo teórico interesante que tome la vertiente emocional como la central en la conceptualización de la estereotipia. "La personalidad autoritaria" queda entonces como máximo exponente de esta concepción.

Sólo cuatro años después del libro de Adorno y sus compañeros aparece, como ya sabemos, otro clásico del género: "La naturaleza del prejuicio" de Gordon Allport. El autor está ampliamente influenciado en general por la concepción predominante en su tiempo y por "La personalidad autoritaria" en particular, con lo que la perspectiva individualista, emocional y psicodinámica sigue siendo fundamental. El estereotipo es visto como la creencia errónea (exagerada cuando menos) asociada a una categoría, y cuya función es la de racionalizar nuestro comportamiento respecto a esa categoría. Como ya señalamos antes, esto viene a ser lo mismo que concebirlo como la parte cognitiva del prejuicio. El concepto de racionalización delata su origen psicoanalítico y revela que hay debajo del estereotipo un

contenido emocional (un prejuicio) al que está destinado a proteger. El estereotipo es de nuevo el escudo del prejuicio. Evidentemente, seguimos de lleno en una caracterización patológica de la estereotipia como algo equivocado y no genuino, que hay que desenmascarar.

Sin embargo y pese a la influencia psicodinámica, Allport intenta en su pretensión enciclopédica desempolvar otros enfoques. Hace un análisis de numerosos aspectos sociales relacionados con el prejuicio, e indirectamente con la estereotipia, y sobre todo rescata elementos cognitivos que ya fueron sugeridos por Lippmann. Menciona por ejemplo mecanismos cognitivos de autoperpetuación de los estereotipos, como la atención y la memoria selectivas. Más aún, expone de nuevo la idea de que la complejidad del mundo y la urgencia de la respuesta imposibilitan la percepción en detalle de cada objeto en sí y requieren una respuesta en razón a categorías. Las categorías en sí son positivas y útiles aunque se corra el riesgo de hacer juicios de antemano. Pueden a veces contener elementos equivocados pero esto no supone mayor alarma. Es sólo en los casos en que se da un interés emocional en mantenerlas por encima de los datos que vengan de la realidad cuando hay que estar en guardia ante la irracionalidad. Entonces los juicios apresurados se convierten en prejuicios y las categorías diferenciadas en categorías monopolísticas. Estas últimas son las que llevan asociadas una creencia equivocada, un estereotipo, que hace el trabajo sucio de racionalizar el prejuicio.

3. Estereotipo y Categorización.

¶ La importancia de la categorización en todo el proceso, que estaba implícita en el análisis de Lippmann, y que Allport saca a la luz y desarrolla en detalle, es sin duda una de sus aportaciones más relevantes. La categorización va a ser el proceso fundamental para el abordaje que los cognitivos harán en la estereotipia casi dos décadas después.¶

Sin embargo, la categorización no era un fenómeno nuevo. El análisis de las categorías data ya de la época clásica. En épocas más recientes, los trabajos de los fenomenólogos en ciencias sociales, aunque con una terminología distinta, nos remiten a un escenario similar. Según los estudios de Alfred Schutz (escritos a partir de la década de los 30 hasta su muerte en 1959), el mundo no es percibido directamente sino por medio de un 'sistema de relevancias' que tomamos de nuestro endogrupo en la socialización. Este sistema de relevancias incluye tanto componentes valorativos como cognitivos, de modo que no sólo el criterio de lo bueno y lo malo sino también el modo de percibir el mundo lo heredamos de nuestra cultura. No definimos la realidad de una manera aleatoria ni tampoco conforme a una estructura autogenerada por el individuo, sino de un modo culturalmente prefijado. Y cuando percibimos un objeto lo que hacemos es tipificarlo de acuerdo a este sistema de relevancias.

"Las pre-experiencias incuestionadas están ... a mano como típicas, esto es, como portadoras de horizontes abiertos de experiencias similares anticipadas. ...

En el lenguaje más técnico de Husserl ... lo que se experimenta en la percepción real de un objeto es transferido aperceptivamente a cualquier otro objeto similar, percibido meramente en cuanto a su tipo. La experiencia real confirmará o no mi anticipación de la conformidad típica con otros objetos. ...

puedo tomar el objeto apercebido típicamente como un ejemplar del tipo general y dejarme llevar al concepto de tipo, pero no necesito en modo alguno pensar en el perro concreto como un ejemplar del concepto general de 'perro'".⁶

El concepto de tipificación es a la vez más amplio y más complejo que el de categorización, pero contiene los elementos cruciales de este último: un proceso que emplea información del pasado (clasificada de forma discreta) para la percepción de nuevos objetos similares a los anteriores, y genera expectativas y asociaciones concordantes con esa información previa. Un proceso, además, que no necesita de una decisión consciente por parte del perceptor sino que se desarrolla por sí mismo bajo determinadas condiciones.

Sociólogos de esta línea fenomenológica señalan posteriormente de manera más explícita la conexión de toda esta conceptualización con la estereotipia.

"[Dentro de su cultura] la persona tenía realmente esquemas interpretativos preparados 'a mano' para habérselas con una realidad social desconocida; ejemplo de ello, las tipificaciones preparadas (o, si se prefiere, los estereotipos)".⁷

Esta visión tiene claras resonancias en las ideas de Lippmann, y su parecido se agudiza todavía más en algunas de las metáforas empleadas y en el concepto de la inescapabilidad de este tipo de percepción.

"Los cuasi-conceptos de la vida normal tienen un objetivo eminentemente pragmático: proporcionar un 'plano para la vida'. Estos mismos cuasi-conceptos, aplicados pragmáticamente a la vida cotidiana son los que Alfred Schutz llamaba tipificaciones y, como demostró suficientemente, la vida social normal

⁶. Schutz (1971) Tomo I. pg. 7-8

⁷. Berger & Kellner (1985) pg. 67

sería imposible sin ellos: la gente no sabría 'a qué atenerse'.⁸

[Toda esta epistemología mantiene por otro lado una gran sintonía con lo que se va a llamar 'Nueva Visión sobre la Percepción' ('New Look on Perception' en inglés) auspiciada por Jerome Bruner a finales de los años 40 y en los 50. Esta corriente comienza con la publicación de un influyente artículo de Bruner y Goodman en 1947, para producir rápidamente una gran acumulación de trabajo empírico pero perder pronto el interés de los investigadores e incluso desaparecer prácticamente ya a finales de los 50. Años después serviría sin embargo de inspiración para el relanzamiento de un enfoque cognitivo en la psicología social. En lo que nos concierne aquí, Bruner (1957, 1958) concibe la categorización no sólo como un mecanismo que simplifica una realidad demasiado rica en estímulos sino como un proceso que confiere significado a esos mismos estímulos. En este sentido, "toda experiencia perceptual es necesariamente el producto final de un proceso de categorización"⁹, puesto que es en este proceso donde el estímulo, al ser incluido en una categoría, es colocado en una red de inferencias hipotéticas que lo identifican y le permiten ser interpretado. La categorización no es entonces un recurso económico para una percepción más rápida sino que constituye el auténtico corazón de la misma percepción.

Esta es pues la misma línea epistemológica de Lippmann y los fenomenólogos que se opone frontalmente a la idea, muy común

⁸. Berger & Kellner (1985) pg. 75

⁹. Bruner (1957) pg. 124

entre los defensores de una estereotipia patológica y entre los estudiosos del prejuicio, de que las actitudes y decisiones categoriales son sospechosas porque ignoran o distorsionan la individualidad de cada objeto, de cada miembro del grupo. Cualquier categorización, según esta perspectiva, contiene dentro un elemento erróneo o al menos una buena posibilidad de falsificación de la realidad. Esta hostilidad a la categorización, a la generalización de acuerdo a la pertenencia a una clase se veía con claridad en la definición de Katz y Braly sobre el estereotipo. La respuesta a esta visión es contundente, basada en la universalidad y la necesidad de la categorización en todos los dominios.

"Se ha dicho, por ejemplo, que un estereotipo es una generalización; pasa por alto las diferencias individuales. Reaccionar hacia una persona como un alemán es olvidar que no hay dos alemanes exactamente iguales. Los estereotipos son 'malos' porque son indiscriminados. Esta caracterización es insuficiente porque no distingue los estereotipos de ninguna otra categoría. La noción de un triángulo rectángulo es también una generalización; pasa por alto diferencias de tamaño y color y localización. Y así todas las categorías son generalizaciones que pasan por alto diferencias. Sin embargo, esto no es necesariamente un mal negocio. Los triángulos rectángulos son todos equivalentes en cuanto que satisfacen el teorema de Pitágoras."¹⁰

Dada la solidez de la respuesta, esta perspectiva no se suele expresar de manera categórica (valga el juego de palabras) sino de forma más matizada. Por ejemplo, aludiendo a que no todas las categorías sino sólo los estereotipos presentan esta sobregeneralización (Bogardus, 1950; Krech & Crutchfield & Ballachey, 1962; entre otros muchos), que impide ser consciente de las variaciones individuales. De hecho, la desindividuación,

¹⁰. Brown (1958) pg. 365

que es a menudo considerada como una de las características de la estereotipia como ya hemos visto, no supone sino un paso más en esta dirección de no percepción de la individualidad. Sin embargo, y pese a esta versión más moderada, la objeción general sigue siendo también aquí válida. Si se admite que el estereotipo se define por la generalización inválida de rasgos, y no por lo erróneo del contenido de los mismos, no se entiende por qué tenga que ser más errónea la generalización en el caso de grupos sociales que en el de otras categorías de objetos físicos. Una salida a esta cuestión la ofrecen quienes afirman que lo importante no es la generalización en sí sino el valor o la verosimilitud que se le otorga. Este es el caso por ejemplo de Lippmann, o de los que mantienen que una generalización no implica la creencia de que es válida para todos los miembros del grupo y, menos aún, para todos en el mismo grado. Numerosas investigaciones parecen haber demostrado en efecto que para la mayoría de las personas el contenido de las categorías y los estereotipos es de tipo probabilístico y gradual, y no de tipo dicotómico (son o no son).

Con todo, debajo de toda esta cuestión se esconde algo más profundo que debemos resaltar. En nuestra opinión, uno de los problemas centrales a muchas de las polémicas en torno a la estereotipia y que está a la raíz de su vinculación con el prejuicio es el malestar que generan las percepciones y decisiones en razón a la pertenencia a categorías sociales.

En nuestra relación con el mundo en general estamos acostumbrados a percibir las cosas de modo categorial y a tomar decisiones basadas en esas categorías. A menudo, somos

conscientes de que hay bastantes excepciones a la atribución que hacemos a los elementos de una categoría. A pesar de eso, como esa categoría parece justificar ~~en su conjunto~~ dicha atribución, nos resulta útil y nos compensa tomar decisiones basadas en la misma. En principio, parecería que podríamos proceder de la misma forma cuando nos enfrentamos a categorías sociales y que, siempre que la atribución sea acertada en su conjunto, podría seguir siendo igualmente rentable guiarse por las categorías en cuestión. Sin embargo, no deja de producir cierto malestar la idea de que una persona vaya a ser evaluada exclusiva o primordialmente en tanto en cuanto a su pertenencia a grupos sociales. Esto es así, entre otras cosas, porque si nos ponemos a nosotros mismos en esa situación, no nos agrada que nos juzguen sólo en relación a los grupos de los que formamos parte. Especialmente si el juicio es negativo, como es el caso del prejuicio en la gran mayoría de las ocasiones. Sentirnos despreciados porque somos miembros de tal o cual grupo nos parece una profunda injusticia incluso si el grupo en conjunto o en general merece la condena. Por todo ello, a menudo se pide que se trate a los sujetos de uno en uno y no colectivamente.

"Mientras ha llegado a ser axiomático que la gente reacciona negativamente a ser encasillada -'trátame como un individuo' es el grito firme de todos los que desean la liberación- vemos que el proceso de la estereotipia epitomiza la pérdida del caso individual."¹¹

El mismo Lippmann ya había manifestado su incomodidad respecto a las clasificaciones de personas en grupos -que

¹¹. Miller (1982) pg. 6

contemplaba de cualquier forma como inevitables- y su preferencia por una interacción social en términos individuales.

"sentimos intuitivamente que toda clasificación está en relación con algún propósito no necesariamente nuestro; que entre dos seres humanos ninguna asociación tiene dignidad final si cada uno no toma al otro como un fin en sí mismo. Hay una lacra en cualquier contacto entre dos personas que no afirme como un axioma la inviolabilidad personal de ambos."¹²

Esta sensación de ruptura indebida de la individualidad será tanto más fuerte en una civilización individualista como la nuestra, donde se destaca el éxito (y paralelamente el fracaso) individual. Por ejemplo, en el plano escatológico, un aspecto de máximo valor simbólico para una cultura, observamos que la salvación o la condenación son individuales por definición. La concepción del 'juicio final', el juicio justo y exacto por antonomasia y el criterio máximo de 'éxito' o 'fracaso' para una persona, representa una decisión de la divinidad para cada individuo basada en méritos o deméritos estrictamente individuales. Nos resultaría tremendamente chocante que un individuo se salvara o condenara por ser miembro de un grupo, lo cual lesionaría además la imagen de igualdad entre individuos que la mayoría de las religiones proclaman. Esto es por supuesto sólo una parte de un complejo entramado de valores, pero no podemos subestimar su poder simbólico. Los intentos de Allport de poner de relieve la contradicción entre el prejuicio y el valor tradicional norteamericano de la igualdad apuntan en la misma dirección: parece inadecuado o inmoral en nuestro sistema valorativo juzgar a una persona de acuerdo a los grupos a que

¹². Lippmann (1922) pg. 89

pertenece. La bondad o maldad de estos juicios categoriales debería en principio ser la misma independientemente de la conclusión a que llegue dicho juicio, pero es en el caso de juicios negativos o condenatorios (como el prejuicio) cuando la supuesta perversión del procedimiento se muestra como más aparente.

En definitiva hay una cierta resistencia, al menos teóricamente y en un principio, a guiarnos por categorías sociales en nuestras decisiones sobre los individuos. Y parecería lógico entonces que si estamos evaluando a un individuo, el resultado de esa evaluación no tendría que verse afectado (sesgado) por la de los grupos en los que está incluido. Por otro lado, diversos autores han señalado la imposibilidad, por carencia de tiempo y recursos, de enfrentarse a cada estímulo del mundo en sí mismo y la necesidad consiguiente de mecanismos de simplificación. Consideremos ahora la posibilidad contraria, la de una evaluación individualizada de los sujetos. El epitome de ello es el juicio penal en el sistema judicial de un estado de derecho. Aquí el juicio se celebra por supuesto sobre una sola persona, la evidencia está siempre contrastada y autenticada, los testimonios han de ser directos, se investigan todas las posibilidades y la culpabilidad no puede ser concluida de forma probabilística sino concluyente. Condenar o absolver conscientemente a un sospechoso por su pertenencia a un grupo social sería visto como la mayor distorsión del sistema. Así y todo, la composición de los jurados está a menudo controlada para evitar precisamente la influencia producto del grupo de pertenencia del acusado en relación al del jurado. Y diversas

investigaciones han demostrado la posible existencia de sesgos en las decisiones de los jueces en razón a los grupos sociales de los acusados, básicamente étnicos y sexuales.

Por tanto, si ni siquiera en condiciones de máximas garantías puede asegurarse que no intervendrán factores de tipo grupal en la decisión, difícilmente se podrá mantenerlos al margen en la vida cotidiana. El sistema judicial se suele ocupar de atribuciones muy concretas de tipo conductual; en la vida normal en cambio hacemos y necesitamos juicios mucho más complejos donde se atribuyen rasgos, motivaciones y otros constructos de diversa naturaleza. Además, y esto es aún más importante, reflexionemos sobre el coste social que supone el sistema judicial en términos de energías, organización, tiempo y dinero. Pensemos en la cantidad de tiempo y recursos que se gastan para juzgar la atribución de un solo hecho a un solo individuo, un asesinato por ejemplo. Está fuera de duda que este altísimo coste tan sólo es afrontable en circunstancias muy especiales de extrema gravedad, como son las que en principio debe abordar un código penal, y que en la grandísima mayoría de los casos habremos de contentarnos con mecanismos más rudimentarios y evidencias indirectas y probablemente categoriales. Sin embargo, la necesidad de percepciones y decisiones categoriales no va a eliminar el malestar envuelto en este proceso que ya hemos descrito. Hay por tanto una tensión latente e inevitable entre la necesidad y la incomodidad que provoca juzgar a individuos, al menos parcialmente, en orden a los grupos sociales a que pertenecen. Es esta una tensión irresoluble pero que marcará la

dialéctica en torno al concepto de estereotipo, y de modo especial en lo referente a su maridaje con el prejuicio.

4. El fondo de verdad y la falsedad de los estereotipos.

Volvamos de nuevo a la definición de Allport de estereotipo para retomar otra de las polémicas clásicas sobre la estereotipia. Si recordamos, Allport lo definía como una creencia exagerada asociada a una categoría. Lo que nos interesa ahora es la palabra 'exagerada', que nos indica que no está completamente equivocada sino que parte de una alegación real para después extralimitarse y llegar a conclusiones excesivas. Esto nos remite directamente a la controversia del 'fondo de verdad' ('kernel of truth', en inglés). La posición del fondo de verdad no responde en sentido estricto a una concepción determinada sino que se aplica a todos los que defienden que el estereotipo conecta con la realidad hasta cierto punto pero no la refleja con exactitud. Se ha señalado acertadamente (Munné, 1989) que el 'fondo de verdad' implica exactamente su opuesto, es decir una 'superficie' o al menos una parte de falsedad. Con lo cual, quienes defienden esta postura se encuadran paradójicamente en su gran mayoría en la concepción patológica de la estereotipia. Más que nada, el fondo de verdad parece indicar que el estereotipo se formó genuinamente en contacto con la realidad y no de una forma gratuita o ilógica, aunque luego su generalización, extensión o falta de cambio lo conviertan en algo desajustado. Autores de diversas perspectivas como Fishman (1956), Margaret Mead (1956) o Triandis & Vassiliou (1967) han sido incluidos entre los defensores de esta concepción. De hecho, quienes conciben la estereotipia como una sobregeneralización (tal como acabamos de ver) caen de lleno dentro de este epígrafe del fondo de verdad. Diferentes argumentos, muchas veces

contradictorios y en ocasiones bastante peregrinos, han sido empleados para intentar demostrar que los estereotipos tienen que proceder de la realidad, y han de ser verdad en alguna medida. Fishman (1956), por ejemplo, defiende la existencia de una base real que explique el amplio consenso que muchos estereotipos suscitan y el cambio que se produce en los mismos cuando las condiciones políticas, económicas y sociales varían. De este modo, Fishman parece estar sugiriendo una especie de validación convergente de los estereotipos: cuanta más gente los defienda, más reales parecen ser. Vinacke (1957) viene a situarse en una posición parecida cuando afirma que un alto acuerdo interindividual es el mejor índice de que los estereotipos no son un fenómeno subjetivo sino que responden a la realidad, al menos a la realidad social que es la que interesa (independientemente de cuál sea la realidad inmanente de los mismos). Para otros, esto es prueba de justamente lo contrario. Katz y Braly (1935) presentan la consistencia entre los sujetos, especialmente en relación a grupos con los que no se tiene contacto directo, como demostración de que proceden de fuentes inválidas (rumor, etc.).

Triandis y Vassiliou (1967) sostienen que, en los casos en que se tiene contacto 'de primera mano' con el grupo estereotipado, la verdad del estereotipo procede de ese conocimiento directo. En la opinión de otros es precisamente esa cercanía y la implicación que supone la que puede provocar el sesgo. Otro criterio de validez que se ha ofrecido es la coincidencia que se da a veces entre el autoestereotipo de un grupo y el que le adjudican otros grupos (Le Vine, 1965).

En el fondo, la polémica sobre el núcleo de verdad no es sino una parte de la controversia más amplia sobre la verdad o falsedad de los estereotipos. En su amplia revisión de los estereotipos étnicos, Brigham (1971) describe cuatro razones posibles por las que distintos autores les han atribuido, al menos en alguna medida, falsedad: atribución errónea de rasgos, sobregeneralización o exageración, resultado de procesos mentales defectuosos, rigidez o resistencia al cambio. Todos estos apartados nos resultan ya familiares.

Brigham argumenta sin embargo que los criterios exactos para contrastar la validez nunca han sido explicitados. No es el primero en poner de relieve la falta de datos para contrastar esta cuestión. Ya a principios de los 50 La Violette y Silvert (1951) consideraban que los rasgos de los estereotipos eran suposiciones más que características establecidas. En 1965 Roger Brown escribía:

"Para la mayoría de las generalizaciones populares sobre grupos étnicos no hay evidencia con respecto a validez o invalidez, nada que nos diga si los hechos confirman las expectativas. No podemos decir entonces que la objeción a los estereotipos étnicos sea su falsedad demostrada."¹³

Una de las escasísimas investigaciones que aporta evidencia directa, y por ello sistemáticamente citada, sobre la cuestión de si los grupos poseen realmente los rasgos que los estereotipos les atribuyen es el clásico estudio de La Piere (1936). Este investigador comparó el estereotipo sobre los armenios en un condado de California con índices sociales del comportamiento de los miembros de este grupo en relación a los demás, como por

¹³. Brown (1965) pg. 179

ejemplo el procesamiento en causas judiciales. Mientras el estereotipo era bastante negativo, los registros mostraban un comportamiento de los armenios similar al de otros grupos sociales y en algunos casos incluso más positivo. Ha habido autores como Mackie (1973) que han discutido la conclusión final argumentando que en la exposición detallada de la investigación (La Piere, 1930) se encuentran, junto a los rasgos del estereotipo que no coinciden con los de las medidas objetivas, algunos otros que sí coinciden. La operacionalización de indicadores externos para compararlos con rasgos de personalidad es problemática y la elección concreta de los mismos es siempre discutible. En cualquier caso, defender que los estereotipos son falsos porque se haya encontrado uno que no corresponda a la realidad tiene tan poco fundamento como afirmar que son siempre verdaderos porque se haya encontrado uno que lo sea.

En cuanto al punto concreto de la rigidez de los estereotipos, la situación es parecida. Se ha querido diferenciar la rigidez, como resistencia individual a cambiar los estereotipos ante información que los contradiga, de la estabilidad o tendencia a perdurar socialmente a través del tiempo y de diversas generaciones (Fishman, 1956; Sangrador, 1981). Sin negar la utilidad de la distinción entre una resistencia al cambio individual y una social, habría que añadir a la hora de diferenciar entre ambos conceptos un importante matiz connotativo: mientras la palabra 'rigidez' tiene un componente negativo que indica que algo no cambia cuando debería hacerlo, el vocablo 'estabilidad' es mucho más neutral y no prejuzga la bondad o maldad de la continuidad. Si no tenemos en cuenta este

extremo podríamos caer en la contradicción inconsciente de condenar la rigidez individual y a la vez aceptar la estabilidad social.

Sea como fuere, los datos empíricos no abundan sobre ninguno de estos dos conceptos. Sobre la falta de cambio en los estereotipos individuales ante información desconfirmante la ausencia de investigaciones ha sido prácticamente total hasta la más reciente actualidad, cuando el enfoque cognitivo ha empezado a patrocinar algunos estudios. Sobre la continuidad social a través del tiempo no existen como sería de desear verdaderos estudios longitudinales sino investigaciones transversales en diferentes momentos de tiempo. El caso más usual es que alguien decide llevar a cabo un seguimiento de un trabajo previo una vez que ha pasado un cierto tiempo, procurando la máxima fidelidad al método y a la situación originales. Ejemplos de esto los tenemos en las sucesivas replicaciones del estudio de Katz y Braly en Princeton (Meenes, 1943; Gilbert, 1951; Karlins et al. 1969) y en estudios en la India como el de Sinha y Upadhyay (1960), que midieron la influencia de los conflictos fronterizos con los chinos en el estereotipo sobre los mismos. El procedimiento usual es comparar los estereotipos en ambos momentos de tiempo; en la medida que coincidan se habla de estabilidad de los estereotipos, y las variaciones se achacan a menudo a cambios en el contexto social, bien en las relaciones internacionales o bien en el clima social predominante y en las actitudes que lo acompañan (cfr. el efecto de 'desvanecimiento' en Gilbert, 1951). Esta búsqueda de causas externas determinantes que expliquen los elementos no coincidentes del estereotipo

después de un cierto intervalo no obedece tanto al énfasis en una causalidad social de la estereotipia sino a las propias expectativas de estabilidad que tenían los investigadores. Los estereotipos 'deben' ser estables luego si no coinciden, algo especial debe haber ocurrido.

Tanto cuando se habla de estabilidad como de rigidez lo que hace falta es explicitar el patrón con que se está comparando, es decir, qué grado de cambio (y exactamente en qué condiciones) haría falta encontrar para concluir que los estereotipos no son estables o rígidos. O dicho a la inversa, bajo qué situaciones cabe esperar el cambio para, caso de no encontrarlo, hablar entonces de estabilidad o rigidez. Fishman (1956) aporta una visión notablemente clarificadora sobre este punto cuando sostiene que sólo cabe hablar de rigidez cuando los estereotipos se mantienen inalterables en presencia de al menos alguno de los tres siguientes acontecimientos: 1) nueva información; 2) cambios en las necesidades, motivos o intereses de la persona; y 3) cambio en la interacción.

Ante esta carencia de resultados empíricos que apoyen la supuesta falsedad de los estereotipos caben varias tomas de postura. La más evidente parece ser pedir más investigación que permita saber, más que nada, si los rasgos que se les atribuyen a los grupos son ciertos. Si lo son efectivamente, las otras acusaciones contra los estereotipos, como el provenir de procesos mentales defectuosos o la misma rigidez, pasarán a segundo plano si no pierden por completo su sentido. Muchos autores importantes se alinearon originariamente con esta postura. Se necesitaban, argumentaban, numerosos estudios científicos que demostraran de

una vez por todas si los negros son menos inteligentes o no, o si los judíos están en verdad más orientados hacia el dinero. Se trataba de contrastar, como diría Allport, la 'teoría de la reputación merecida' y de separar los estereotipos (inválidos) de las generalizaciones verdaderas. Allport desautoriza con razón a aquellos que, en el fragor de la batalla contra el prejuicio, rechazan la posibilidad de que exista ninguna diferencia real entre grupos. Desde una perspectiva más antropológica Campbell (1967) efectúa una crítica convergente. Señala que mientras la sociología y la antropología admiten e incluso estudian las diferencias entre colectivos sociales y el impacto de éstas en la percepción intergrupal, la psicología da por supuesto que todos los grupos son muy similares entre sí con lo que todos los estereotipos grupales 'deben' ser falsos.

Si el objetivo primordial entonces era luchar contra el prejuicio, la tarea debía consistir en averiguar las características auténticas de cada grupo para poder así desenmascarar las imágenes falsas sobre las que estaba montado el prejuicio. Tradicionalmente los investigadores más lúcidos, incluso entre los que defendían la concepción patológica de la estereotipia, se habían dado cuenta de que para hablar de falsedad había que tener un criterio de validez. La investigación sobre los rasgos auténticos de los grupos podía proporcionar este criterio. Abate y Berrien (1967) comparan por ejemplo el estereotipo, como la imagen atribuida a un grupo, con lo que ellos llaman el 'veretipo', que equivaldría a sus características reales medidas por pruebas supuestamente objetivas (test de personalidad).

Décadas atrás la fe en las ciencias sociales, especialmente tras su papel en la segunda guerra mundial, era mucho más grande que ahora y se esperaba de ella que ayudara decisivamente a resolver graves problemas sociales como el prejuicio.

La tarea de encontrar esos 'vereotipos' no era en cambio ni clara ni simple. Qué instrumentos se deberían emplear, por ejemplo, no era algo ni mucho menos evidente y la decisión sobre este punto distaba mucho de ser unánime. En algunos casos (como la inteligencia) quizá se pudiera llegar a una medida aceptable, pero no así otros. ¿Cómo se mediría por ejemplo el grado en que un individuo es 'astuto' o 'traidor'? ¿Se les preguntaría a los mentirosos con qué frecuencia mentían?

Por otro lado, incluso si se resolviera el tema metodológico, analizar todos los rasgos relevantes de todos los grupos relevantes con un mínimo de fiabilidad podría requerir una cantidad ingente de recursos que podrían dedicarse a mejor causa y que de cualquier forma estaban fuera del alcance de los equipos individuales de investigación social, por no decir de todos ellos en conjunto. En definitiva, la idea de averiguar los 'vereotipos' nos parece desde la perspectiva de finales del siglo XX cuando menos ingenua.

Todos estos inconvenientes y la propia ausencia de investigaciones en este sentido hicieron que los estudiosos fueran desinteresándose poco a poco por los 'auténticos' rasgos de los grupos sociales. Paulatinamente el énfasis va pasando de la falsedad a otras dimensiones de los estereotipos, aunque a menudo estos otros aspectos conservan un significado negativo

encuadrable todavía dentro de la concepción patológica de la estereotipia. Roger Brown por ejemplo afirma que:

"Los estereotipos no son rechazables porque sean generalizaciones que se hayan demostrado falsas; en la mayoría de los casos no sabemos si son verdaderos o falsos -en su forma probabilística ... ¿Qué es objetable acerca de ellos? Creo que su etnocentrismo y las implicaciones de que rasgos importantes son innatos para amplios grupos."¹⁴

Algunos autores empiezan a declarar explícitamente la irrelevancia misma de la cuestión de si los estereotipos son ciertos o no (Campbell, 1967: cfr. Miller, 1982 pg. 22). Se va imponiendo la idea de una ciencia social que estudie el proceso y el contenido del estereotipo en relación a otros factores (sociales, cognitivos, etc.), independientemente de si el contenido es o no verdadero. A partir de ahora quienes concluyan que los estereotipos pueden ser erróneos lo harán refiriéndose a lo defectuoso del proceso de formación, no contrastando la validez del contenido de cada uno. De la misma forma que existe una sociología de la religión que es totalmente ajena al problema filosófico o teológico de si Dios existe o no y (en caso afirmativo) de cuál será el dios verdadero, la ciencia social puede investigar la estereotipia

e incluso sus contenidos sin entrar en la cuestión de su validez.

Por su parte, muchos psicólogos sociales han tendido (afortunada o desafortunadamente) a concentrarse en los procesos de relación entre el individuo y las actitudes del grupo, dejando aparentemente para otras ciencias sociales la causalidad de los productos sociales del pensamiento y la percepción grupal.

¹⁴. Brown (1965) pg. 181

Desde este punto de vista, no ya la validez sino ni siquiera los contenidos serían de mucho interés para la psicología social.

"Estamos hablando aquí de contenido o estructura, esto es, las constelaciones de características que se cree que se asignan a un grupo antes que a otro. Sin embargo, está bastante claro que en gran medida estas son cuestiones que tienen que ver con el ambiente económico, político y social en el que grupos particulares llegan a ser estereotipados. La cuestión sociopsicológica atañe a cómo el miembro individual de la sociedad toma estos estereotipos. ... Sin embargo, dado que este enfoque continúa siendo descriptivo, no se enfrenta directamente al proceso sociopsicológico responsable de la estereotipia, esto es el fenómeno sui generis de la estereotipia independiente del contenido específico."¹⁵

Además de las dificultades prácticas para su realización y de su posible irrelevancia para la ciencia social o al menos para la psicología social, pensamos que el propósito de obtener los rasgos auténticos de los grupos merece una crítica más profunda. La creencia de que uno puede hallar los rasgos que definen en verdad a un grupo parte de una perspectiva epistemológica positivista que adolece de un cierto monolitismo. En muchos casos, estas características inmanentes de los grupos no son halladas, no por una complicación técnica sino porque sencillamente no existen tales características que sean universalmente ciertas. La percepción de un grupo cambia con la perspectiva del perceptor y no se puede decir que una sea más válida que las otras. El científico tiene que contentarse en estos casos con constatar las coincidencias y discrepancias entre estas distintas perspectivas del mismo objeto social, y puede tratar de buscar incluso las causas y las circunstancias por las que esas perspectivas se aproximan o divergen. Todo ello sin

¹⁵. Hogg & Abrams (1988) pg. 68

privilegiar ninguna como verdadera. Para bajar a la realidad concreta, imaginemos por ejemplo que tratamos de ver si los catalanes son o no tacaños, tal como piensan otras comunidades. Supongamos todavía que encontramos que los catalanes gastan en diversiones una menor cantidad de dinero que otras comunidades y que consideran un gasto mayor como un derroche y una irresponsabilidad. ¿Concluiremos entonces que los catalanes son unos tacaños o que los otros son derrochadores? Decidir cuál de los dos estereotipos es más cierto supondría un juicio de valor. Un juicio de valor que habría que hacer tomando partido por los valores de uno u otro grupo. Quizá es que los dos estereotipos, aunque aparentemente incompatibles en principio, son paradójicamente 'ciertos' a la vez pues parten de posiciones distintas.

Un ejemplo más. Algunos grupos, se dice, pasan la mayor parte de tiempo con miembros de su propio grupo. Para muchos esto supone que sus miembros son 'cerrados' y rechazan a los demás, cayendo en el etnocentrismo. Los miembros de ese grupo interpretan en cambio esa conducta como prueba de fidelidad a los suyos y consciencia de sus tradiciones. El mismo acto es interpretado como prueba de rasgos distintos dependiendo de nuevo del esquema de valores del perceptor. En definitiva, con frecuencia no existe una descripción objetiva de un grupo contra la que contrastar la veracidad de los estereotipos. Y ello sobre todo porque el contenido de los estereotipos no es meramente descriptivo sino eminentemente evaluativo.

Ante este contradictorio panorama en lo referente a la presunta falsedad de los estereotipos, además de los que piden más datos

para clarificarlos y de aquellos otros que consideran la cuestión imposible de dilucidar, irrelevante o ajena a la ciencia social, cabe también una postura relativista. Así Brigham, después de su detallada revisión de las distintas ópticas sobre la estereotipia, nos da su definición:

"Un estereotipo étnico es una generalización hecha sobre un grupo étnico, relativa a una atribución de rasgo, que es considerada como injustificada por un observador."¹⁶

Esta definición revela varias cosas. Para empezar, engloba de hecho a casi todas las definiciones anteriores por lo que no se puede negar que resume bastante bien la revisión realizada. Este resumen se limita, eso sí, a aquellos con una visión negativa de la estereotipia, que el autor da implícitamente por sentada sin afirmarlo abiertamente. Brigham refleja esta connotación negativa cuando destaca que la palabra estereotipo se aplica a las generalizaciones de los demás, rara vez a las nuestras. El observador que propone el criterio de 'justificabilidad' puede ser tanto un científico social o miembros de alguno de los grupos implicados en la situación. En lo que sí insiste el autor es en que esos criterios deben ser explicitados, algo que casi nunca ocurre.

La validez que podía tener esta conceptualización como una síntesis de la situación teórica se torna perplejidad si se pretende convertirla, como intenta Brigham, en una definición operativa para la investigación futura. El subjetivismo y el relativismo que se desprenden de la misma nos dejan en una posición muy difícil. La comunicación entre los científicos, por

¹⁶. Brigham (1971) pg. 31

no decir nada de la acumulación de conocimiento, sería extremadamente complicada entre estudiosos que manejen conceptos distintos. Ya sabemos que ese ha sido el caso hasta ahora. Pero entonces, ¿para qué sirve un concepto que cada cual interpreta a su manera? Sería mejor entonces prescindir del concepto y hablar sólo de las propiedades de las generalizaciones que cada uno investigue.

Por otra parte, cuando propone una forma concreta de medir los estereotipos considera el criterio de justificabilidad no como una razón que hiciera la generalización injustificable sino meramente como un umbral cuantitativo (el máximo y el mínimo tanto por ciento de personas del grupo al que el o los observadores consideran justificable atribuir el rasgo). Esto supone una gran ambigüedad en el criterio porque distintas personas tendrán distintas razones para considerar una atribución justificable o no, e incluso el mismo término 'justificable' puede ser interpretado de distintas formas. Además cuando hay varios grupos en la situación, las mismas respuestas son estereotípicas o no según el criterio de cada grupo (Brigham, 1973). Tenemos entonces una matriz de estereotipos sobre un grupo concreto en la que las filas son el criterio de cada uno de los grupos y las columnas las respuestas de cada grupo. Cada respuesta se contrasta con cada uno de los criterios de cada grupo. En último extremo y tomando el criterio del propio grupo social, el estereotipo parece ser simplemente una medida de desviación social o a la inversa de consenso, puesto que mide el grado de desacuerdo individual con lo que la mayoría de los miembros de su mismo grupo considera razonable. A nivel

intergrupar, lo que mide es el grado en que las imágenes que distintos grupos tienen son consideradas aceptables por los otros grupos, es decir en el fondo el grado de coincidencia entre esas imágenes. Si a todo esto le sumamos la ambigüedad sobre si el criterio (los umbrales cuantitativos) de justificabilidad debe ser obtenido del propio investigador, de un grupo de investigadores, o de los propios grupos sociales, el escenario es un tanto caótico. En conclusión, la concepción de Brigham en cuanto a su aplicación operativa podemos calificarla cuando menos de confusa y poco clarificadora. No es de extrañar pues que casi ningún investigador haya adoptado este método de medición aparte de él mismo (véase sin embargo Gardner et al., 1988).

En medio de toda esta selva de concepciones teóricas las investigaciones fueron desarrollándose a lo largo de los años 50 y 60. De acuerdo al recuento de publicaciones efectuado por Ashmore y Del Boca (1981) el ritmo de publicaciones se incrementa en la segunda mitad de los 50 hasta doblarse, luego se mantiene a lo largo de los primeros 60 y vuelve a crecer notablemente en la segunda mitad de esta década.

5. El asalto cognitivo a la estereotipia

Con la palabra asalto no queremos indicar ningún juicio de valor sobre este enfoque sino tan sólo reflejar la rapidez y la intensidad con que la estereotipia fue tomada por la perspectiva cognitiva y el ingente volumen de investigación generado en pocos años.

¡ Parece haber acuerdo general en señalar a Tajfel como el iniciador de este enfoque cognitivo. De hecho, Tajfel tiene como principal inspirador a Bruner y a su viejo 'New Look on Perception' que él trata de redimir del olvido. Anteriormente otros autores destacaron de forma pionera la importancia de los procesos cognitivos en la estereotipia, entre los que destacan como hemos visto Walter Lippmann y Gordon Allport. No deja de ser una ironía que ideas que ya estaban presentes en la primera obra que acuña el término para las ciencias sociales tardaran décadas en ser rescatadas.

| Al margen de la insistencia ocasional de algún investigador en la importancia de lo cognitivo, es la aparición del artículo de Tajfel "Aspectos cognitivos del Prejuicio" la que da la salida para que el estereotipo empiece a ser estudiado empíricamente desde la perspectiva cognitiva. El artículo fue publicado en 1969 en dos revistas científicas, el 'Journal of Biosocial Science' y el 'Journal of Social Issues', con ligeras variaciones, y recibió curiosamente el Premio de Relaciones Intergrupales Gordon Allport. ¡ Vamos a examinar este artículo con cierto detalle en vista de la incidencia que tuvo.

Lo primero que hace Tajfel es arremeter contra el psicoanálisis y contra el biologismo de los etólogos, dominantes ambos en el

panorama intelectual de la época, como formas de entender la conducta social.

"Cuando pensamos en los intentos humanos de comprender el ambiente físico o biológico, el hombre aparece esencialmente como un animal explorador y racional ...

Pero parece haber una excepción a este modelo, un conjunto de problemas para la consideración de los cuales parece que hemos adoptado un conjunto muy diferente de ideas. Es como si de pronto nos enfrentáramos con un animal diferente y extraño que usa alguna de sus capacidades para adaptarse a algunos aspectos de su ambiente y es bastante incapaz de usarlas para adaptarse a otros. ...

Tenemos el modelo racional para los fenómenos naturales; parece que no tenemos nada sino un modelo de 'sangre-y-entrañas' para los fenómenos sociales. En este nuevo romanticismo de 'sangre-y-entrañas' que está tan de moda en la actualidad en alguna ciencia y semi-ciencia, las actitudes y las creencias del hombre relativas al ambiente social son vistas principalmente como un subproducto de tendencias que están profundamente enterradas en su pasado evolutivo o con igual profundidad en su subconsciente."¹⁷

No hay que olvidar la influencia que la visión psicoanalítica llegó a alcanzar en la explicación del prejuicio especialmente tras la obra de Adorno y sus colaboradores. Tajfel se opone a las dos teorías citadas porque confía en el poder explicativo de su propia concepción, pero aporta además dos razones adicionales: dichas teorías no son empíricamente falsables y son inútiles a la hora de intentar una intervención para lograr el cambio social relevante. A cambio ofrece una visión de un 'hombre cognitivo' que percibe y comprende su medio y cuya comprensión desempeña un papel fundamental en su conducta. Rechaza la posibilidad de hacer inferencias "directamente desde la motivación y el pasado evolutivo de la especie hasta un comportamiento intergruparal complejo sin prestar mucha atención a los endeble subproductos

¹⁷. Tajfel, H. (1969) pg. 79-80

cognitivos arrojados como al azar por los manantiales subterráneos de la emoción y el 'instinto' "¹⁸. La hostilidad no tiene por qué provenir de casusas inconscientes ni tiene por qué merecer una explicación de distinto tipo que la cooperación. Para predecir las actitudes de un individuo, entre ellas la hostilidad, lo mejor es averiguar cómo el individuo entiende la situación intergrupala.

! Tajfel enumera tres procesos cognitivos en los que está implicado el prejuicio: la categorización, la asimilación y la búsqueda de la coherencia.!

En primer lugar, la categorización, que vuelve a tomar una posición preponderante. Es la categorización la que da origen a los estereotipos, ayudando así a simplificar y a manejar la realidad. De nuevo la vieja idea de la función cognitiva de simplificación que cumplen la categorización y la estereotipia. Por medio de ellas, diferencias difusas se transforman en categorías distintas y por tanto claramente deslindadas unas de otras, o se crean nuevas diferencias donde no había ninguna. Desde el punto de vista formal, la estereotipia equivaldría a la relación entre unas variables continuas, atributos, y otras discontinuas, clasificaciones grupales. Cuando hay un conocimiento escaso del individuo, se tiende a atribuirle las características de la clase a que pertenece. Esta idea, según la cual el papel de los estereotipos en los juicios individuales será inversamente proporcional a la información individualizada que se tenga, estaba destinada a permanecer entre nosotros como uno de los principios recurrentes de la teoría y la investigación

¹⁸. Tajfel (1969) pg. 80.

de inspiración cognitiva. Esto refuerza de una manera definitiva la concepción racional de la categorización. Si tenemos información específica sobre un elemento la categorización no interfiere en el juicio, pero si no la tenemos y necesitamos un juicio pese a todo, ¿qué puede ser más racional que acudir a la información que se tiene sobre su clase? Evidentemente, en la mayoría de los casos cometeremos un cierto error al asignarle al individuo las características medias de su grupo, dado que los miembros de un grupo no son iguales entre sí sino que suele haber cierta variabilidad e incluso algunos casos de signo contrario a la tónica general. Sin embargo, este error será probabilísticamente menor al que cometeríamos si evaluáramos al individuo como un elemento cualquiera sin tener en cuenta la clase a que pertenece. En términos estadísticos, en el modelo del análisis de varianza (ANOVA) la magnitud del error al predecir un sujeto al azar es probabilísticamente menor si usamos la media de su grupo (\bar{X}_n), que si usamos la media general de todos los individuos (\bar{X}).

La categorización funcionaría de este modo completando la información existente de la mejor manera posible. Otra cuestión diferente es la de la veracidad del contenido de la categoría. Si este contenido es falso, obviamente cometeremos un error alto al asignar al individuo las características de su categoría. Pero esto, en qué medida la información sobre la categoría es o no cierta, es un problema previo que no lesiona en principio la racionalidad del propio proceso de categorización.

Sin embargo todo este proceso básicamente racional puede llevar a errores o, en términos cognitivos, a sesgos. Este

mecanismo categorizador que rellena la información individual, cuando es escasa, con información grupal tiene para Tajfel dos consecuencias directas. Una es que en situaciones de ambigüedad respecto a un individuo será siempre más fácil encontrar evidencia que muestre que el individuo posee las características de su grupo que lo contrario. La segunda es producto de la primera y su equivalente a nivel grupal. También cuando se juzgan los rasgos de un grupo en su conjunto hay pocas posibilidades de que la participación en dicho juicio de las supuestas características previas de ese grupo genere una impresión desconfirmatoria, independientemente de la verdad inicial de las mismas. Lo que nos está proponiendo Tajfel es un mecanismo circular un tanto perverso. Si la categoría aporta información con la que completar la evaluación del individuo, pero después este individuo percibido parcialmente según esta categoría contribuye a hacer inferencias sobre el contenido de la propia categoría en su conjunto (evidentemente en un sentido confirmatorio del mismo), entonces tenemos que concluir que la categoría contribuye a explicarse a sí misma. Esta autoexplicación garantiza la continuidad de ese contenido tal y como es. Este es el núcleo, una vez más, del mecanismo de autoperpetuación o autoconfirmación que se ha atribuido a los estereotipos.

Para explicar el modo en que la categorización incide en los estereotipos, el autor expone sus archiconocidos experimentos que están en la base de su teoría de la categorización social. Son experimentos que continúan una línea de investigación originaria del 'New Look on Perception' y aportan ahora una explicación más

sintética y parsimoniosa. La idea central es que cuando una dimensión continua presenta una correlación con otra discontinua, es decir cuando la pertenencia de un estímulo a una u otra categoría es relevante para predecir el valor de ese estímulo en una variable continua, el conocimiento de esa pertenencia categorial afecta al juicio sobre la dimensión continua de tal modo que los estímulos cuyos valores están en el límite de su categoría (y por tanto próximos a los de otras categorías) son percibidos como más cercanos al valor medio de su categoría. Los experimentos clásicos (Tajfel & Wilkes, 1963) fueron realizados estimando la longitud de líneas que pertenecían a dos clases distintas que podríamos llamar 'líneas largas' y 'líneas cortas'. Simplificando, el resultado era que la más larga de las 'líneas cortas' era vista como más corta de lo que era y, del mismo modo, la más corta de las 'líneas largas' era percibida como más larga que su longitud real. La consecuencia formal de este proceso es un aumento de las diferencias intercategoriales y una disminución de las diferencias intracategoriales.

Esto puede interpretarse, de acuerdo a lo expuesto anteriormente, como que en situaciones de ambigüedad el juicio se obtiene de la percepción directa (que no es muy exacta) más el añadido de la información categorial sobre el estímulo. La categorización se produciría antes que el juicio y provocaría el desplazamiento de éste. Así, de nuevo el contenido de la categoría ayuda a determinar o 'completar' el resultado final. Otra interpretación, y la favorita de Tajfel, es que el aumento de las diferencias intercategoriales y la disminución de las intracategoriales, que traen lógicamente consigo una mayor

separación entre los miembros de las categorías, tienen la función de distinguir mejor a los miembros de esas categorías. De esta forma, lo que en principio es una distorsión de la percepción real se convierte en un procedimiento eminentemente racional que trae efectos positivos para el perceptor. Después de todo, en la realidad cotidiana no suele existir en la mayoría de los casos la necesidad de un juicio tan exacto como se pide a los sujetos de los experimentos, sino que basta con un juicio relativo entre estímulos; suele ser en efecto más relevante la distinción entre categorías que una alta precisión en el juicio absoluto.

El experimento de las líneas constituye un caso muy particular. Además de la naturaleza no social de la estimación, presenta varias diferencias con los juicios sociales usados normalmente en la estereotipia: debajo de la clasificación en grupos discretos (líneas cortas/ líneas largas) hay una dimensión continua (longitud) que sirve de base para la misma, lo cual es inusual en la mayoría de las categorizaciones en grupos étnicos; aún más, esta dimensión que sirve de base para la categorización en grupos discretos (longitud) es la misma sobre la que los sujetos hacen el juicio o la estimación; la distinción entre categorías según la puntuación en la dimensión es perfecta de modo que por debajo de un límite todos los elementos pertenecen a una categoría y por encima de él todos pertenecen a otra categoría; hay un modelo normativo objetivo sobre lo que sería una respuesta exacta por lo que se puede hablar sin problemas de sub o sobreestimación, algo inusual en temas sociales; por último, en cuanto a la situación experimental, ésta presenta una especial

facilidad para encontrar una condición de control (las mismas líneas no clasificadas en grupos) que nos permita hablar de sobreestimación relativa. En una serie de investigaciones relevantes para la cuestión de la especificidad de la situación en los experimentos clásicos de Tajfel, Lilli (1970; Lilli & Rehm, 1988) encontró que la relación entre los estímulos y la clasificación tenía que ser al menos casi perfecta (casi todas o todas las líneas más cortas en la misma categoría y viceversa) para que se dieran los efectos inter e intrategoriales predichos. El efecto no se daba pues cuando la relación era clara pero más débil, que es el caso de casi todos los juicios sociales.

Tajfel aporta otras investigaciones propias y ajenas para confirmar el efecto en ámbitos sociales. Por ejemplo, el estudio de Secord, Bevan y Katz (1956) mostraba que los sujetos con prejuicio agudizaban, en mayor medida que los que no tenían prejuicios raciales, las diferencias en las estimaciones sobre el grado en el que blancos y negros poseían rasgos fisionómicos negroides. Los que eran percibidos como 'negros' eran vistos automáticamente con rasgos algo más negroides y lo contrario sucedía con los blancos. Este experimento también presenta la particularidad de que las dimensiones de juicio (rasgos negroides) y las que están debajo de la categorización ('negritud') son las mismas.

En verdad este experimento parece prestar más bien apoyo a otra hipótesis, central en el enfoque de Tajfel pero no explicitada en este famoso artículo del 69, según la cual cuando la clasificación o la dimensión tienen valor emocional para el individuo (como la clasificación racial la tiene para quienes

tienen prejuicios raciales) entonces el aumento de las diferencias intercategoriales será aún más pronunciado (vid. Tajfel, 1984).

Otros estudios que Tajfel presenta como apoyo de sus tesis (Tajfel, 1959; Tajfel, Sheikh & Gardner, 1964) parecen encajar tan bien en su concepción como en otros modelos alternativos y tradicionales de estereotipia. Pero no vamos a ocuparnos ahora en un análisis exhaustivo de en qué medida la evidencia experimental en el campo social, entonces o ahora, avala exactamente la perspectiva del autor. Lo importante es esta nueva visión de la estereotipia como producto del aumento de las diferencias intergrupales y del descenso de las diferencias intragrupales --ambas como consecuencia de la categorización-- que iba a estar presente en muchas iniciativas experimentales y teóricas desde entonces.

Como ya vimos el mecanismo de la categorización puede llevarnos a errores. Pero estos errores, argumenta el autor, son fácilmente corregibles si se entrena o se premia a los sujetos por hacer estimaciones exactas. (Al fin y al cabo ya vimos que el sujeto no suele buscar cotidianamente juicios absolutos precisos sino juicios relativos más que nada.) No pasaría lo mismo, sigue diciendo Tajfel, en ámbitos de juicio social de alta relevancia emocional para el individuo, particularmente con estereotipos negativos. En primer lugar, las evaluaciones sociales son mucho más ambiguas y complejas que la estimación de líneas y por ello la desconfirmación de las mismas es mucho menos clara. En segundo lugar, los errores en el campo social no sólo no suelen tener con frecuencia las consecuencias físicas de los

errores en el campo físico sino que a menudo sucede lo contrario. El mantenimiento de esos juicios, todo lo erróneos que puedan ser, suele ser reforzante en sí misma porque está ligada a la identidad social del individuo en relación a otros grupos (de los que hay que diferenciarse) y a la parte de su autoestima basada en su pertenencia grupal. Por tanto, Tajfel habrá de concluir que una de las características principales de los estereotipos es su rigidez, su resistencia a la información contradictoria.

El segundo proceso cognitivo que se describe como central para el prejuicio es la asimilación o, en otras palabras, la transmisión de los prejuicios en la socialización. Bajo este epígrafe, de menor interés para nosotros en este momento, se pasa revista a varios estudios que analizan cómo los niños responden con extrema sensibilidad a los prejuicios de su medio, en ocasiones asimilándolos incluso cuando son negativos para su propio grupo (autodevaluación). Piaget expone que el crecimiento de una conciencia moral autónoma en el niño es imposible si éste está expuesto a una sola fuente de información. Pues bien, esta sería precisamente la situación en la que el niño aprende las 'verdades socialmente sancionadas' sobre los grupos sociales. La exposición a una sola fuente, la del endogrupo, hace que la información así recibida sea para el niño tan incontrovertible y objetiva como los datos que recibe sobre el mundo físico.

El tercer proceso cognitivo del prejuicio lo denomina Tajfel búsqueda de coherencia. Este apartado, que nos suena a las teorías de la consistencia, está en realidad dedicado a la atribución, a la atribución de los procesos responsables de los

cambios. Cuando se produce un cambio tenemos que encontrar una explicación para el mismo que cumpla tres condiciones: preparar al individuo para enfrentarse a la nueva situación de manera consistente; preservar en lo posible su autoimagen; simplificar la situación tanto como se pueda.

Cuando explicamos las acciones de otros tendemos a hacerlo en términos de sus características personales permanentes, de rasgos de su personalidad por ejemplo, un fenómeno que Ross (1977) llamaría después 'el error fundamental en la atribución' ('fundamental attributional error' en inglés). Con ello logramos simplificar notablemente la situación, que sería mucho más compleja si tuviéramos en cuenta las características de la situación. Si, en cambio, hacemos una atribución basada no en los rasgos personales de un individuo sino en sus características en cuanto miembro de un grupo la simplificación que alcanzaremos será aún mucho mayor. Al mismo tiempo, el efecto retroactivo (esto es, el potencial desconfirmatorio) del resultado de la atribución sobre esas características grupales será mucho menor que sobre las características personales. En otras palabras, será mucho más difícil desconfirmar una atribución a rasgos grupales que una atribución a rasgos personales.

Otro tanto puede decirse si lo que hay que explicar es un cambio en la situación intergrupar. La probabilidad de una atribución a los grupos será mayor que la de una atribución situacional. Y dentro de las atribuciones grupales, las atribuciones a rasgos inmutables ofrecen todavía mayor simplicidad que las atribuciones a rasgos transitorios, por lo que la primera será más probable que la segunda. Con frecuencia estas atribuciones tienen la

función de desplazar la responsabilidad del individuo al grupo o del endogrupo al exogrupo. Por eso son comunes en casos de conflicto de valores, de amenaza a la autoestima individual, o de justificación de la posición superior del endogrupo. No pasa desapercibido el hecho de que a estas atribuciones dirigidas a características estables e inherentes al grupo Tajfel también las llama 'ideologías'. De esta forma, subraya cuatro aspectos: el hecho de que no son elementos aislados sino que forman una red; su vinculación a la dinámica intergrupar; la rigidez ante la información contradictoria; y por último, su carácter racionalizador de cuestiones motivacionales.

Hasta aquí la revisión del famoso artículo del año 69. Podíamos resumir su herencia más importante para el estudio de la estereotipia en la relevancia de la categorización, en la (necesaria) función de simplificación que tienen los estereotipos, y en la especial incidencia de los mismos en contextos de ambigüedad o escasez de información. Pero su gran aportación es sobre todo la idea, en la línea de Lippmann y que inspiraría desde entonces todos los estudios cognitivos, de que la estereotipia es un proceso adaptativo y normal en la percepción aunque su funcionamiento nos puede llevar en algunos casos a sesgos negativos.

Los experimentos de Tajfel, más allá de la dificultad de su equiparación con las complejas situaciones en las que se producen los juicios sociales estereotípicos, sirven más bien de ilustración a su modelo. Un modelo basado en el aumento de las diferencias intergrupales y la disminución de las intragrupales. Se ha señalado que en el fondo esta visión de exageración de las

diferencias reales no es sino una nueva versión, esta vez cognitiva, de la posición del fondo de verdad (cfr. Munné, 1989, pg. 323).

El sello personal de Tajfel fue el énfasis simultáneo en lo cognitivo y lo social, especialmente en su vertiente intergrupala. Aunque haya quedado como precursor de la perspectiva cognitiva, su dedicación a la incidencia social de los estereotipos fue cuando menos tan importante si no más que su insistencia en lo cognitivo. La lectura de Tajfel en clave exclusivamente cognitiva es tan común que a menudo se le ha acusado de cambiar su orientación inicial en relación a escritos posteriores donde se profundiza en la vertiente social del estereotipo (Stroebe & Insko, 1989. pg. 5). No creemos sin embargo que se pueda hablar, al margen de una mayor atención coyuntural a unos elementos o a otros, de una discontinuidad en la obra de este autor; ya hemos visto incluso en el artículo del 69 menciones a cuestiones motivacionales de origen social (identidad social y autoestima) y a cuestiones intergrupales (justificación de la superioridad). En una publicación posterior en la que Tajfel aborda el tema de las funciones de los estereotipos de modo más sistemático (Tajfel, 1984), distingue entre funciones individuales y sociales. Las individuales incluyen la simplificación y la estructuración cognitiva; y la preservación del sistema de valores propio.

Las colectivas se resumen en causalidad social o intento de comprender los acontecimientos sociales; justificación de las acciones respecto a los exogrupos; y diferenciación positiva

del endogrupo respecto a los exogrupos (en la línea de la teoría de la identidad social).

Pese a todo este despliegue de análisis social parece que la perspectiva dominante en la psicología social desde los 70 se ha dedicado al monocultivo de lo cognitivo. El propio Tajfel pronto se asustó de la hipertrofia cognitiva y el desdén de lo social imperantes en la corriente que él contribuyó a crear. En 1981 escribiría:

"Después de algunos años de relativo olvido hemos visto recientemente un reavivamiento del interés entre los psicólogos sociales por el estudio de los estereotipos. Su enfoque, sin embargo, se sitúa en completo contraste con la conciencia de la dimensión social de los problemas"¹⁹

"En cierto sentido, algunas de estas reformulaciones recientes (de la teoría de la categorización social) representan un retroceso teórico con respecto al trabajo inicial. Y ello es así por dos razones. La primera se refiere al papel crucial que en los estereotipos juegan las diferencias de valor asociadas a las categorizaciones sociales. Este aspecto 'valorativo' era una de las piedras angulares de las primeras teorías... Ha perdido su carácter explícito debido al énfasis del trabajo más reciente en el casi monopolio de los procesos cognitivos 'puros' en el funcionamiento de los estereotipos."²⁰

Después de todo Tajfel fue, como él mismo reconoce, el primero que defendió explícitamente la 'unidad esencial'²¹, la continuidad básica entre la categorización (y en último extremo la estereotipia) de objetos físicos y de objetos sociales. Sin embargo, unidad o continuidad no implican equivalencia o identidad; el salto puede parecer pequeño pero la consecuencia es crucial. Ya vimos como Tajfel sitúa la rigidez sobre todo en

¹⁹. Tajfel (1984) pg. 172

²⁰. Tajfel (1984) pg. 176-177

²¹. Tajfel & Wilkes (1963) pg. 114

el campo de la categorización social, cuando la motivación para mantener las sobre y subestimaciones es especialmente fuerte. Además, que los procesos sean en principio análogos no significa ni mucho menos que haya que abandonar el análisis de los antecedentes y las consecuencias sociales del contenido de las categorías (o estereotipos), aspectos estos que no se aplican en las categorizaciones físicas pero que son trascendentales si se trata de comprender y predecir la conducta social. Por otro lado, Tajfel insiste en el carácter consensual de los estereotipos sociales si se pretende que sean sociales.

{ La concepción de Tajfel supone un hito importante en el proceso que podríamos llamar de neutralización del concepto de estereotipo. El estereotipo había permanecido largo tiempo asociado al prejuicio, y en consecuencia había sido tradicionalmente definido como una generalización, una categoría (o el contenido de la misma) de características especiales, normalmente negativas. Ya hemos visto numerosos autores que conceptúan el estereotipo como un contenido categorial erróneo, exagerado, injustificado, etc.

Progresivamente, el estereotipo va siendo despojado de todos esos elementos en su definición, en camino a una concepción que llamaríamos neutra o mínima que van a adoptar fervientemente los cognitivos. { El significado de la palabra estereotipo se va acercando así al de una simple categoría } Muchos autores añaden todavía algún elemento especificador más en la definición, como ya veremos, pero cada vez en menor número y, en cualquier caso, sin hacer ya referencia alguna a la verdad o mentira, a la bondad o maldad intrínseca del propio contenido del estereotipo.

Los intentos de presentar una visión neutra del estereotipo no eran nuevos. En 1957 Vinacke escribía por ejemplo

"los estereotipos pueden ser aceptados como una consecuencia inevitable del aprendizaje social, como medios por los que clases de objetos (personas) son clasificados en razón a propiedades percibidas, facilitando así una respuesta con sentido a esos objetos. En estos términos, por tanto, no hay nada inherentemente 'malo' en la estereotipia, no más que en formar conceptos de cualquier tipo."²²

De la misma forma otros autores como Secord (1959) parecen definir la estereotipia en términos de respuesta o juicio categorial, o sea asignación de atributos a uno o varios sujetos en razón a su pertenencia a una categoría.

¶ Pero es a partir del despegue cognitivo cuando esta perspectiva neutra se va a generalizar. El propio Tajfel en el famoso artículo del 69 define los estereotipos como "la atribución de características psicológicas generales a grandes grupos humanos"²³, de hecho una descripción bastante neutra. Después le asignará, eso sí, rigidez ante la información contraria y racionalización, pero estos elementos serán contemplados más bien como efectos de los estereotipos y no como parte de su definición. ¶ Aparentemente es sólo una diferencia de matiz, pero tiene una trascendencia enorme. ¶ El hecho de que los rasgos negativos de los estereotipos no sean un criterio para su selección como tales sino una consecuencia implica que tales efectos negativos van a ser objeto de estudio y contrastación empírica. Ya no se supone simplemente, por ejemplo, que los estereotipos tienden a perpetuarse sino que se analiza el grado

²², Vinacke (1957) pg. 241

²³, Tajfel (1969) pg. 81-82

en que esto pueda ser así y se investigan los modos y mecanismos por los que esta autoperpetuación puede establecerse. La definición de estereotipo queda reducida a un esqueleto mínimo y el resto queda para la investigación aplicada. Como por otra parte, los resultados empíricos no suelen ser dicotómicos (sí o no) sino más matizados -como cualquiera que haya hecho investigación sabe a su pesar-, la tendencia a mantener una definición mínima y neutral queda reforzada. Por otro lado, la corriente cognitiva tiene como bandera teórica, como hemos visto, una concepción en la que la estereotipia no es sino un proceso 'natural' y adaptativo, o quizá incluso el proceso natural de percepción, aunque pueda conducir a algunos errores.

Desde el punto de vista del entorno social, las grandes luchas por los derechos civiles en EEUU ya habían quedado atrás en los años 70. La necesidad imperativa de acabar con el racismo, y con ella el compromiso de la ciencia social en esta meta, habían perdido actualidad. El gran número de personas (además pertenecientes a la supuestamente avanzada cultura occidental) muertas por culpa del prejuicio racial en los años 40, el holocausto, era cada vez más un horror del pasado, producto de personalidades o circunstancias sociales muy particulares. En estas circunstancias el maridaje de los estereotipos con el prejuicio perdía razón de ser. Los estudios sobre prejuicio racial van derivando progresivamente en el análisis de un racismo sutil (Meertens & Pettigrew, 1990), aversivo (Gaertner & Dovidio, 1986) o simbólico (McConahay & Hough, 1976) basado en ligeras diferencias evaluativas y de preferencia, lejos de las burdas y rotundas atribuciones de rasgos negativos a las minorías

devaluadas. Todas estas fuerzas convergentes empujan pues hacia el fortalecimiento de una concepción neutral y mínima de los estereotipos.

La gran paradoja de toda esta neutralización es que el auténtico interés de los estereotipos es justamente su aspecto erróneo o negativo. Y no solamente porque, como alguien dijera, la psicología social se ocupa preferentemente de lo negativo. Son aspectos como la rigidez y la autopetruación los que realmente captan el interés. De acuerdo, ahora el estereotipo no es visto como algo intrínsecamente negativo sino como un proceso normal de percepción, y sus posibles consecuencias negativas (ahora, sesgos) no son ya dadas por supuestas sino analizadas. Pero es precisamente a esos sesgos adonde se dirige preferentemente la investigación. Si la estereotipia fuera en verdad un mecanismo cognitivo completamente neutro y absolutamente positivo, sin errores ni distorsiones, ¿qué interés podría tener para la psicología social? Si este fuera el caso, debería entonces ser objeto de la psicología cognitiva pero no habría razón para que los psicólogos sociales se aventuraran en ella, de la misma forma que los etólogos o los zoólogos no estudian los procesos de percepción humana ni siquiera cuando los objetos de esa percepción son animales. No es el hecho de que el objeto de la percepción sea social, en el supuesto de que ésta ocurra exactamente igual que si el objeto fuera físico, lo que autoriza a los psicólogos sociales a ocuparse de ella. Lo que les legitima en todo caso para hacerlo son las consecuencias sociales de esa percepción. Pero esas consecuencias están ligadas casi siempre a procesos o resultados defectuosos, no basados en datos

reales. Incluso los cognitivos más extremos, que intentan en lo posible buscar una causalidad cognitiva a fenómenos sociales como los estereotipos negativos sobre las minorías, se centran en el producto de los sesgos, es decir de desviaciones de la percepción ideal. Antes como ahora, racionalizaciones emocionales o sesgos cognitivos, es el lado erróneo de la percepción social lo que ha captado la atención de los psicólogos sociales que han estudiado la estereotipia.

Por ende, la neutralización de la estereotipia no ha sido ni puede ser completa, a riesgo de quedarse sin objeto de interés.

La perspectiva cognitiva tiene un auge muy rápido desde principios de los 70. Esto no significa que desaparezcan los representantes de lo que podríamos llamar 'vieja escuela' (Helmreich, 1984; Schaff, 1984, por poner algún ejemplo), pero el predominio cuantitativo de los primeros es abrumador, sobre todo si dejamos de lado los estudios meramente descriptivos y consideramos sólo las publicaciones que intentan una aportación teórica.

Tomando en cuenta todo tipo de publicaciones sobre estereotipos, la expansión ha sido espectacular. Según el recuento de Ashmore y Del Boca (1981) el crecimiento es constante en la década de los 70 y se convierte casi en geométrico a partir del 74. La mayoría de estos estudios ya no se ocupan de la estereotipia racial, que pasa a una posición más discreta, sino de la estereotipia sexual, que es el tema dominante. Junto a estas dimensiones claves, se dan también otras como los grupos profesionales o lingüísticos. No tenemos datos cuantitativos para

la década de los 80, pero la sensación es que el alto ritmo cuando menos se mantiene durante este período.

La derivación hacia lo cognitivo no ha sido algo exclusivo del estudio de los estereotipos sino que ha alcanzado a toda la psicología social. Hasta el punto de que autores como Markus y Zajonc (1985) han llegado a decir que "la psicología social y la psicología social cognitiva son hoy casi sinónimos. ...El resultado es que uno no puede ya ver la psicología social de hoy como el estudio del comportamiento social. Es más exacto definirla como el estudio de la mente social."²⁴ En la visión de estos autores, el paradigma cognitivo es sucesor lógico del anterior paradigma dominante, el conductismo. El automatismo de este último trajo consigo la necesidad creciente de tomar en consideración las representaciones internas para poder predecir la respuesta. Paralelamente, la popularidad de las explicaciones psicoanalíticas y motivacionales en general iba en descenso y crecía la insatisfacción con el concepto de actitud (cf. Ashmore & Del Boca, 1981). Todo esto tomó en principio la dirección de un énfasis en la dinámica cognitiva en la década de los 50 y sobre todo en la de los 60, como el que vemos en las teorías de la consonancia y equilibrio cognitivo. Dicha dinámica no era ya vista como producto del subconsciente sino con una luz cognitiva, pero seguía necesitando una serie de supuestos fundamentales cuyas ramificaciones, aparentemente cognitivas, terminaban en cuestiones motivacionales o muy cerca de ellas. El individuo seguía siendo visto como capaz, en su negociación con el mundo

²⁴. Marcus & Zajonc (1985) pg. 137

social, de supeditar la verdad de su percepción al fin superior del bienestar (o de la evitación del malestar). La cognición estaba al servicio de metas y necesidades que trascendían a la propia cognición. A fines de los 60, sin embargo, esta insistencia en la dinámica va cayendo en el olvido, ahogada en la misma multiplicidad y ambigüedad de las teorías de la consistencia. La inconsistencia, por ejemplo, era un proceso que se postulaba entre la situación a la que se enfrentaba el sujeto y su respuesta, pero nunca era definida con claridad y, mucho menos, medida empíricamente.

6. La cognición social

6.1 Introducción.

A partir de los 70, el interés en la dinámica deja paso pues a una perspectiva más descriptiva que se centra en la naturaleza de las representaciones cognitivas, de tal modo que "la consecuencia del mayor esfuerzo teórico de las dos últimas décadas ha sido producir una explicación del comportamiento social ajena a la motivación y ajena a la emoción."²⁵ El recurso a factores dinámicos o motivacionales es progresivamente visto como menos necesario para la explicación de la realidad social. Entre otras cosas, porque la realidad que se quiere explicar es precisamente la cognición. Se trabaja bajo el supuesto de que es la cognición la que media todos los otros elementos de la realidad, incluyendo la conducta y la emoción. Hay por tanto que analizar la cognición para poder, al menos en parte, predecir los otros aspectos. Todo esto desemboca en lo que se ha llamado cognición social.

Al final, esta perspectiva ha conservado muchas de las deficiencias de los paradigmas a los que estaba destinada a superar. Las estructuras cognitivas básicas que se quieren estudiar no se pueden, obviamente, medir directamente. En cambio, se miden respuestas a situaciones concretas y se trata de hacer inferencias desde ellas a las estructuras que pueden estar debajo. Lo cual es algo parecido a lo que ocurría con la disonancia. La imposibilidad de la medición hace que los principios cognitivos sean tan poco proclives a la falsación como

²⁵. Marcus & Zajonc (1985) pg. 139

lo eran los principios del conductismo. Algunos de los constructos cognitivos fundamentales adolecen de una gran ambigüedad; se analizan las supuestas funciones y efectos de los mismos sin definirlos con claridad. Por otro lado, la capacidad explicativa que las estructuras cognitivas tienen sobre la conducta parece ser tan débil como la que poseían los elementos afectivos. Tanto es así que algunos autores cognitivos parecen sugerir, como solución a esta espinosa cuestión, dejar de lado la pretensión de predecir el comportamiento desde las estructuras cognitivas:

"Estoy especialmente preocupada con que tengamos la misma esperanza para la atribución que una vez tuvimos para la actitud en cuanto a su capacidad de predecir el comportamiento, y que esto sea problemático en las aplicaciones del constructo de la atribución. ... La relación es débil, esto lo hemos sabido durante años."²⁶

Es evidente que la renuncia a abordar la conducta social aliena a la psicología social de una de las tareas principales de cualquier ciencia social.

La investigación en cognición social ha procedido del modo siguiente. Se parte del supuesto de que las representaciones cognitivas, comoquiera que estas sean, tienen una estructura y una relación entre ellas y siguen las constricciones del sistema cognitivo. Limitando las condiciones de entrada ('input') de los datos y observando el tiempo, el patrón, el orden y el agrupamiento de la respuesta, se puede intentar inferir la naturaleza de la organización cognitiva. De esta manera, se elaboran modelos teóricos de funcionamiento cognitivo, que muchas

²⁶. Taylor (1981b) pg. 202

veces dan la impresión de ser excesivamente complicados y detallados para los datos indirectos en que se basan.

A menudo se busca un patrón normativo de respuesta, se verifican las respuestas de los sujetos, y si hay alguna diferencia sistemática entre éstas y el primero, se habla entonces de sesgo. Este es el caso por ejemplo de la falacia de la proporción inicial ('base rate fallacy' en inglés), donde la incapacidad de los sujetos de aplicar la regla probabilística de Bayes les hace ignorar parte de la información a la hora de calcular la probabilidad de que ocurra un suceso. Este es un buen ejemplo de lo desaforado que puede llegar a ser dicho modelo; ¿es razonable esperar de veras que la gente aplique complicados algoritmos matemáticos al hacer juicios en la vida cotidiana? El modelo normativo del 'científico ingenuo' que sirve de control en las investigaciones sobre sesgos es de dudosa generalizabilidad a toda la vida social. No parece muy sensato que la gente aspire en primer lugar a conducir su vida de la misma forma que un científico lleva a cabo la investigación. A menos, claro está, que el énfasis cognitivo nos lleve al punto en el que deseo de una percepción exacta sea la única motivación considerada y todas las demás motivaciones o emociones desaparezcan del horizonte. Ya decía Allport que al fin y al cabo el trabajo último del hombre en el mundo era ser un 'buscador de valores' y que el pensamiento dirigido, como el que tiene lugar a la hora de solucionar un problema, sólo ocupa una pequeña parte. Una cognición exacta puede no ser en absoluto la motivación preferente en muchos casos. Los mismos experimentos de Tajfel con las líneas nos muestran un distanciamiento de la percepción

exacta en aras de una funcionalidad cognitiva. De la misma forma cabe esperar similares desviaciones, y probablemente más intensas, cuando hay una razón emotiva o social que favorece o dificulta determinados contenidos. En suma, con el modelo del científico ingenuo en mente, los psicólogos sociales han demostrado con frecuencia una concepción de racionalidad muy reduccionista, que descarta cualquier fin que no sea la exactitud de la percepción. Otros tipos de racionalidad alternativa como una racionalidad cara a un fin afectivo o emocional, o una racionalidad social han sido dejadas de lado. También se ha pasado por alto el hecho de que como afirma Brigham "puede que para los estereotipos ... las bases funcionales puedan ser distintas para diferentes individuos."²⁷

Así pues, el distanciamiento con respecto a este modelo del científico ingenuo se explicaba antes en razón a ocultas fuerzas provenientes del subconsciente. Ahora, las mismas desviaciones tratarán de explicarse en clave cognitiva, como producto de estructuras y mecanismos del propio sistema de cognición.

6.2 Conceptos, metáforas y fundamentos teóricos.

Desde el punto de vista teórico, los procesos que reclamarán la atención serán la categorización y la atribución.

En lo referente a los constructos, el que hará mayor fortuna será el de 'esquema'. El concepto de esquema es algo completa y, quizá en parte, deliberadamente ambiguo, para que pueda abarcar fenómenos diversos sin mayor problema. Para convencernos de la

²⁷. Brigham (1971) pg. 30

vaguedad del mismo no tenemos más que examinar las definiciones que dan de él algunos de los autores que lo manejan.

"Un esquema es esa porción del ciclo perceptual completo que es interna al perceptor, modificable por la experiencia, y de algún modo específica a lo que está siendo percibido."²⁸

"De acuerdo a las 'teorías de esquema', todo conocimiento está empaquetado en unidades. Estas unidades son los esquemas. Incluida en estos paquetes de conocimiento está, además del conocimiento mismo, información sobre cómo debe usarse este conocimiento. Un esquema, pues, es una estructura de datos para representar los conceptos genéricos almacenados en memoria."²⁹

"Para los propósitos de esta revisión, incluimos casi todas las hipótesis abstractas, expectativas, principios de organización, marcos, moléculas implicacionales, guiones, planes o prototipos que han sido propuestos como sistemas mentales de organización abstractos o estructuras de memoria en nuestro uso de la palabra 'esquema'.³⁰

En definitiva, parece que lo difícil es pensar en algún contenido cognitivo que no sea un esquema. No es extraño por tanto que el propósito general, a menudo explícito, haya sido investigar cuáles serían los efectos de los esquemas sin perder demasiado tiempo en averiguar qué son exactamente. El acuerdo en cuanto a la amplitud no es sin embargo completo. Hay por ejemplo autores que quieren diferenciar esquema de categoría tal que aquél, a diferencia de ésta, estaría organizado en torno a principios especificables a priori (Mandler, 1979; Wyer & Gordon, 1984).

Además de la amplia validez y la flexibilidad del concepto que permitía múltiples avenidas de análisis empírico y a la vez las

²⁸. Neisser (1976) pg. 54

²⁹. Rumelhart (1984) pg. 163

³⁰. Hastie (1981) pg.41

conectaba de algún modo, este constructo poseía el atractivo adicional de haber sido empleado (aunque con significados diversos) por clásicos de la psicología como Piaget o Bartlett.

La tesis general es que si la información que se percibe en un momento dado es relevante para algún esquema de los que tenga el perceptor, entonces esa información adquiere un estatus especial, lo cual le conferirá, por ejemplo, un procesamiento preferente. En la postura más extrema algunos autores han llegado a defender incluso que sólo es posible la percepción de aquello para lo que tenemos esquemas, mientras el resto se descarta (Neisser, 1976). Además de controlar la percepción los esquemas tienen diversos otros efectos. Su propia flexibilidad les permite cumplir funciones complementarias. Allí donde la información es excesiva, los esquemas ayudan a simplificarla. Por otro lado, si la información es escasa, los esquemas se encargan de completarla. En su conjunto, "estas estructuras ayudan al perceptor a alcanzar alguna coherencia en el ambiente y en el sentido más general se ocupan de la construcción de la realidad social"³¹.

Una de las consecuencias de la expansión cognitiva iba a ser, obviamente, el préstamo de técnicas propias de la psicología cognitiva. Esto inclinará la balanza hacia una metodología exclusivamente experimental. Las técnicas cognitivas poseían varios rasgos que las hacían muy atractivas para los psicólogos sociales, en su intento de salir de la famosa crisis en la que andaban metidos. Su utilización implica al fin y al cabo una vinculación con otra rama de la psicología y el empleo de

³¹. Markus & Zajonc (1985) pg. 143

técnicas ya contrastadas. Son bastante fáciles de aplicar y aparentemente exactas y objetivas. Pueden recogerse simultáneamente diversas medidas dependientes del mismo proceso y una misma respuesta puede ser analizada de múltiples formas (orden, cantidad, tiempo invertido, agrupamiento, etc.).

Al mismo tiempo la adopción de estas técnicas ha supuesto claros inconvenientes. El entusiasmo cognitivo y la misma facilidad en su utilización ha llevado a una multiplicidad y a una exactitud en la medición de difícil interpretación teórica. De ello son conscientes incluso autores que usan dichas medidas.

"Muchas técnicas de medición de procesos cognitivos son más precisas y son comprendidas con mayor precisión que los procesos sociales que uno intenta comprobar. Aún más, tales medidas a menudo proporcionan una densidad de datos que excede con mucho el alcance de nuestras teorías de procesos sociales. Uno simplemente no sabe qué hacer con tal riqueza de información medida con precisión."³²

Este mismo fervor cognitivo a menudo hace que no sólo se copien miméticamente las técnicas de la psicología cognitiva, con todas los supuestos y metateorías que éstas llevan consigo, sino incluso que se tomen directamente los materiales experimentales. Al leer algunos trabajos de cognición social a veces uno tiene la impresión de que se trata de pura psicología cognitiva, sólo que da la casualidad de que los estímulos son personas. Con lo cual, si el proceso implícitamente parece ser el mismo que con otros tipos de estímulo, no se entiende por qué tenga que ser objeto de la psicología social.

Una de las características distintivas de los efectos cognitivos es su universalidad. Mientras los factores emotivos,

³². Taylor & Fiske (1981) pg. 508

motivacionales o sociales dependen de una situación o de unas coordenadas específicas (un contexto intergrupar, un tipo de personalidad, la necesidad de expresar o compensar unos impulsos en un cierto momento, etc.), el funcionamiento cognitivo se supone general y aplicable de manera sistemática en prácticamente todos los casos y para todos los individuos.

"Otra razón para concentrarse en el proceso nace de la creencia, implícita o explícita, de que los contenidos están fijados cultural, temporal y situacionalmente, pero que los procesos son universales."³³

Los contenidos son vistos por tanto como coyunturales y por ello no muy relevantes para la ciencia, que busca universales. La atención se desplaza entonces a los procesos, para los que se formulan modelos teóricos cognitivos.

A pesar del abundante armamento metodológico, de los supuestos y los modelos teóricos, y de la ingente investigación empírica que ha generado, la verdad es que la cognición social no tiene aún una teoría clara. Esto favorece la proliferación de estudios empíricos que comparten los mismos principios, pero también ayuda a la dispersión de los mismos y dificulta su coordinación.

"Un tercer problema en cognición social es la carencia de teoría... El hecho de que no tengamos una perspectiva teórica global en cognición social en este punto, sino más bien sólo una metateoría, sugiere que aunque podamos tener las bases para generar un investigación considerable en contextos sociales interesantes, no hemos incorporado las bases para falsar nuestros propios fenómenos. Así, el estado actual en cognición social puede proliferar sin restricciones hasta que seamos capaces de formular una teoría adecuada que lleve a su propia caída."³⁴

³³. Taylor & Fiske (1981) pg. 460

³⁴. Taylor (1981b) pg. 204

Lo más cercano a una teoría que tiene la cognición social es su concepción antropológica del hombre como perceptor de información. Si en un tiempo la metáfora favorita de los cognitivos fue la del ordenador, el hombre como procesador secuencial y eficiente de forma análoga a la de una computadora, ahora la metáfora dominante parece ser la que se ha dado en llamar el 'avaro cognitivo' ('cognitive miser' en inglés). El término no es muy afortunado porque no se trata de alguien que de modo cuasi-enfermizo opta por no gastar los abundantes recursos a su disposición. Muy al contrario, el concepto corresponde a un individuo que ha de emplear con sumo cuidado los escasos recursos cognitivos con que cuenta para intentar optimizarlos en lo posible. En su empeño de no desperdiciar los pocos recursos a su alcance, tiene que renunciar a una percepción detallada o exhaustiva de cada dato que recibe y recurrir a toda una serie de atajos (heurísticos) y procedimientos que aceleren y faciliten la tarea. Asociada con esta visión suele aparecer la noción de 'desbordamiento cognitivo' ('cognitive overload') que se produce cuando la cantidad de información excede la capacidad del perceptor. Esta es la situación que provoca la necesidad de dichos heurísticos y a la vez la situación que éstos tratan de evitar.

Oakes y Turner (1990) han criticado (también desde una postura relativamente cognitiva pero entroncada con la teoría de la identidad social) esta idea de que la estereotipia provenga de una capacidad cognitiva limitada y, retomando la línea de Bruner, han defendido que la categorización no es un remedio de urgencia sino el propio proceso que da significado a los estímulos y

permite comunicarlo. Por consiguiente la categorización y la selectividad que ésta conlleva, lejos de suponer una pérdida o reducción de información, implicarían una mejora de la misma de cara a la realización de un propósito en la mente del perceptor; el resultado de la categorización respondería tanto a las características reales de los estímulos y a su ajuste con las categorías previas, como al propósito del sujeto en el momento que la realiza. Oakes y Turner sostienen que debajo de esta visión de la categorización como reductora de una realidad demasiado compleja se esconde un supuesto individualista, según el cual la auténtica realidad son los individuos y no los grupos, supuesto que ellos no comparten. En el fondo esta postura comparte muchas cosas con aquella a la que ataca, como la categorización y la estereotipia consideradas como producto de un proceso normal de percepción, y la admisión de que pueden llevar a distorsiones ocasionales (como ahora veremos). Lo que las diferencia es el matiz, bien que importante, de si el proceso siendo normal es también el ideal o en cambio supone la renuncia inevitable a la percepción de la auténtica realidad individual.

Billig (1985) critica también la idea de la categorización como mecanismo reductor y rechaza en general el predominio de la propia categorización en la percepción social. A ésta le contrapone un mecanismo opuesto, igualmente importante, al que llama particularización. El problema principal de Billig es que el enemigo contra el que fieramente se debate es en buena parte de su propia creación. El modelo ultrarrígido de categorización al que se enfrenta no es en absoluto el dominante, y muchos de los procesos que presenta como rupturas del modelo de

categorización (particularizaciones) serían perfectamente aceptables por autores cognitivos, cuando no han sido ya de hecho específicamente estudiados por los mismos: la necesidad de revisar una categorización excesivamente rígida en presencia de información diferente o de demandas para la acción; la existencia de dimensiones alternativas de categorización; el hecho de que una categorización predominante puede obligar al resto de las categorizaciones a hacerse más flexibles para poder ajustarse a la primera; la subdivisión de una categoría en subcategorías para adaptarse a información contradictoria. En ocasiones la visión de la categorización puede aparecer como rígida pero nadie parece haber llegado a los extremos que este autor denuncia. Por otro lado, aunque el concepto de 'particularización' resulta un tanto vago, los ejemplos del mismo que hemos enumerado dan la impresión de apuntar a un proceso que tiene lugar una vez que han tenido lugar una o varias categorizaciones previas, con lo que la importancia de esta última queda patente. Los argumentos acerca de que las categorías pueden expresar tanto prejuicio como tolerancia y en el sentido de que no hay demostración contundente de la asociación necesaria del prejuicio con un estilo cognitivo determinado, cuestionan la vinculación automática entre categorización y prejuicio (véase más adelante la parte del sesgo endogrupal), pero no degradan la importancia de la primera en la percepción social, más allá de lo que la pueda degradar el que Billig etiquete las corrientes teóricas basadas en las categorización como 'biologistas' o 'burocráticas'.

Volviendo a la concepción cognitiva mayoritaria, estos procesos simplificadores, cuyo efecto global es obviamente positivo, pueden llevar sin embargo en ocasiones a distorsiones de la percepción real. Como ya sabemos, dichas desviaciones no son ya explicadas por motivaciones o emociones especiales sino por la propia naturaleza de esos mecanismos simplificadores, que hacen su labor lo mejor que pueden pero no pueden evitar cometer algunos fallos.

Que se produzcan errores parece consistente con la concepción de que estos heurísticos son al fin y al cabo un apañío ante una situación difícil, y no constituyen el modo ideal (aunque sí el normal) de percibir. Si fuéramos millonarios en recursos cognitivos entonces nuestra cognición tendría lugar como como Dios manda, con atención generosa a cada estímulo. Pero como casi nunca lo somos, no tenemos otra opción que recurrir a estos procedimientos para evitar el mal mayor de la confusión total. Pero además de encontrar errores esperables (si no hubiera tales errores, los mismos heurísticos constituirían la percepción ideal por derecho propio), lo importante es que esos fallos no siempre son aleatorios sino que a veces muestran algún tipo de patrón sistemático. Esta sistematicidad del error se atribuirá a las características particulares de las estructuras cognitivas y de su funcionamiento.

En el efecto simplificador de estos elementos cognitivos reconocemos inequívocamente una de las funciones de la estereotipia que habían defendido los autores que habían considerado su aspecto cognitivo, comenzando con Lippmann. El estereotipo como estructura cognitiva encaja perfectamente en

toda la descripción anterior de lo que las estructuras cognitivas, los esquemas, representan. De hecho, en la literatura de corte cognitivo el estereotipo termina siendo ni más ni menos que eso, un esquema.

"Desde una perspectiva cognitiva, pues, un estereotipo puede ser definido como una estructura cognitiva que contiene el conocimiento del perceptor, sus creencias y expectativas sobre algún grupo humano. Definiendo el estereotipo de esta forma, hemos equiparado nuestra concepción de un estereotipo con los términos que otros han usado para definir un esquema."³⁵

El bautizar al estereotipo como un esquema refuerza varias ideas que ya han sido comentadas con anterioridad desde la atalaya cognitiva: el estereotipo constituye una forma normal y positiva de percepción aunque su empleo pueda producir sesgos ocasionales; busca la simplificación y la coherencia; es fruto del propio proceso perceptivo y no de una motivación particular o de una coyuntura intergrupal; y los sesgos que pueda provocar pueden explicarse también desde un punto de vista cognitivo. Además, la equiparación con los esquemas refuerza el proceso que hemos llamado de neutralización de los estereotipos.

Pero dicha equivalencia entre estereotipo y esquema tiene unas consecuencias que van todavía más allá. Para empezar, marca el abandono del consenso social como uno de los criterios definidores del estereotipo. Los esquemas se originan perceptivamente y no necesariamente en un proceso de difusión social o socialización. Cada persona tiene sus propios esquemas que no tienen por qué coincidir con los de los demás. La relevancia de unos esquemas u otros se centra en la saliencia de

³⁵. Hamilton & Trolie (1986) pg. 133

cada uno, entendida esta saliencia sobre todo como una propiedad de los estímulos en la propia percepción más que en relación a valores sociales. Además, cada sujeto en su propia experiencia individual habrá desarrollado una saliencia o relevancia para determinados esquemas. Luego si el estereotipo es un esquema, desaparece la necesidad de que sea socialmente compartido. Además, desde el punto de vista metodológico, al prescindir de la lista de adjetivos de Katz y Braly se evita que el consenso se cuele por la puerta falsa de la técnica de medición.

El ejemplo más paradigmático de todo esto es la conocida definición de Ashmore y Del Boca y la división que establecen entre estereotipos individuales y sociales:

"Así proponemos lo siguiente como el significado esencial del término 'estereotipo': Un conjunto de creencias sobre los atributos personales de un grupo de personas."³⁶

"el término 'estereotipo' debería ser reservado para el conjunto de creencias sostenidas por un individuo en relación a un grupo social y ... el término 'estereotipo cultural' debería ser usado para describir patrones de creencias compartidos o propios de una comunidad."³⁷

En su lectura cognitiva estos autores llegan incluso a tratar de cerrar el círculo histórico del concepto de estereotipo cuando afirman que "en esencia Lippmann usó el término 'estereotipo' muy similarmente a como los psicólogos cognitivos contemporáneos usan el término esquema"³⁸. Admitiendo que Lippmann analizó las funciones y consecuencias cognitivas del estereotipo como parte de un proceso normal de percepción y que lo dibujó además como

³⁶. Ashmore & Del Boca (1981) pg. 16

³⁷. Ashmore & Del Boca (1981) pg. 19

³⁸. Ashmore & Del Boca (1981) pg. 2

una estructura bastante ambigua que regulaba dicha percepción (como es el caso del esquema), Ashmore y Del Boca parecen olvidar que también lo concebía como un producto altamente emotivo y como la 'defensa de nuestra posición en la sociedad'.

El intento de distinguir entre estereotipos individuales y compartidos no es nuevo en la literatura (cf. Karlins et al., 1969; Secord & Backman, 1964). Pero es notablemente revelador que mientras en estos dos últimos casos se acuña el concepto 'estereotipo personal' para los contenidos individuales no compartidos (es decir, el significado de la palabra estereotipo 'por defecto' es social), Ashmore y Del Boca piden que se añada la palabra 'social' cuando se trate de algo consensual. En otras palabras, la palabra 'estereotipo' a secas indica que es individual y si uno quiere referirse a algo consensual debe hacer una especificación adicional.

De cualquier forma, el descabalgamiento del consenso de la definición del estereotipo, y toda la metateoría que esto conlleva, supone que éste se convierte en un elemento mucho más flexible y moldeable. Bajo estos nuevos presupuestos es ahora concebible, por ejemplo, que los investigadores creen un estereotipo (un esquema) experimentalmente e incluso que lo modifiquen a voluntad hasta cierto punto.

En resumen, la equiparación con el esquema ahondará la laxitud en la definición de estereotipo en todos los aspectos. En cuanto a el objeto de los estereotipos, éstos ya no se aplican solamente a grupos sociales en el sentido tradicional, grupos basados en el hecho de que sus miembros comparten un hábitat común (grupos nacionales), valores y tareas o roles comunes (grupos

ocupacionales), una naturaleza física o social en común (grupos sexuales) o al menos una sensación compartida de pertenencia a un colectivo. En cambio, hallamos la palabra estereotipo aplicada a una categoría de personas independientemente de cuál sea el criterio de agrupamiento, tal que muchos de los que 'pertenecen' a él probablemente no habrán pensado nunca que son miembros de tal grupo. Así, encontramos por ejemplo estereotipos de padrastro (Bryan et al., 1986), de paciente de hospital (Manis et al. 1986, 1988) e incluso de niño prematuro (Stern & Hildebrandt, 1986).

La cosa no acaba aquí. En la definición de Ashmore y Del Boca todavía quedan dos elementos que diferencian los estereotipos de otro tipo cualquiera de esquema: son atributos personales; y afectan a los miembros de un grupo social. Este último punto contiene la idea de que un estereotipo está referido en último extremo a una categoría (a cuyos miembros se aplica). Implícito está el hecho de que la categoría ya existe y está definida por unos criterios determinados, y el estereotipo aporta un contenido adicional a los miembros de esa categoría. Pues aun este principio se va a ver cuestionado. Para algunos autores, los miembros a los que se les aplica el estereotipo no tienen en común nada más que los atributos que comporta el mismo estereotipo. Es decir, que el único criterio para definir a este grupo (o, mejor dicho, a este agregado de individuos) sería el propio contenido del estereotipo. En esta perspectiva, el estereotipo no sería tanto un conjunto de atributos aplicados a una categoría como una estructura que agrupara varios atributos a la vez de modo que fueran aplicados simultáneamente. Estamos

hablando entonces de una concepción del estereotipo análoga a la de las teorías implícitas de la personalidad, tal y como defienden explícitamente algunos psicólogos sociales (cf. Ashmore, 1981). Este autor intenta una integración entre ambos conceptos dibujando un nuevo tipo de teoría implícita de la personalidad en la que quepan tanto rasgos como pertenencia a categorías. En el extremo de esta línea están aquellos que prescinden completamente de la pertenencia a categorías sociales. Johnson y Bennion (1980), por ejemplo, hablan del estereotipo como un conjunto de constructos usados por el sujeto para percibir a los demás, a la manera de Kelly.

"Constructos que están altamente relacionados en su aplicación se llaman 'constelatorios', formando una 'constelación' o estereotipo personal. Constructos que se aplican independientemente se llaman 'proposicionales' o no estereotipados."³⁹

En este estado de la cuestión, la ambigüedad y la confusión llegan en ocasiones a ser notables. Por poner un caso, Andersen y Klatzky (1987) intentan precisamente contrastar las propiedades de las categorías sociales por un lado, esto es los estereotipos, y de las categorías basadas en un rasgo por otro. Las primeras supondrían pertenencia a un grupo y las segundas sólo la atribución de un rasgo. Pero cuando más adelante leemos que 'neurótico' es un estereotipo mientras que 'introvertido' es un rasgo, no nos queda exactamente la impresión de poder diferenciar claramente un concepto de otro.

³⁹. Johnson & Bennion (1980) pg. 839

6.3 Áreas de investigación preferente

Con todo, la mayoría de los psicólogos sociales cognitivos sigue trabajando con una concepción de estereotipo que supone la atribución de rasgos individuales a miembros de categorías sociales, al modo de Ashmore y Del Boca (1981). Vista la convergencia entre estereotipo y categoría, y a la vez, entre estereotipia y categorización, estaba claro que el estudio empírico de los estereotipos y las mismas hipótesis que se intentaban probar iban a estar dirigidas por la teoría de la categorización. En esta línea, las áreas de investigación preferente han sido, entre otras, las siguientes.

La primera hace referencia a las condiciones que favorecen la saliencia de determinadas categorías y estereotipos. Consecuentemente con la perspectiva cognitiva, los factores que determinan la saliencia van a ser buscados en la misma disposición de los estímulos. En este sentido, se hipotetiza que la percepción de un miembro de un grupo será tanto más estereotipada cuanto menos miembros del mismo grupo haya en el contexto. La estereotipia máxima ocurrirá pues cuando haya un solo miembro de un grupo rodeado de individuos que pertenecen a otro grupo categorizado en razón a la misma dimensión (Taylor et al., 1978; Nesdale et al., 1987). Desde distintas posiciones se ha criticado a menudo el reduccionismo y el automatismo que supone abordar la saliencia exclusivamente desde el punto de vista de las propiedades del estímulo dejando de lado el propósito y los valores del perceptor (cf. por ejemplo Oakes & Turner, 1990).

Otro problema objeto de investigación relacionado con la saliencia es la hipótesis de que los individuos extremos, al ser particularmente salientes, están sobrerrepresentados en la imagen de su grupo (Rothbart et al., 1978).

La segunda línea de investigación que ha recibido atención preferencial ha sido el análisis de los efectos que la categorización y la estereotipia tienen en toda una serie de procesos cognitivos a la hora de procesar información acerca de individuos que pertenecen a grupos sociales: atención y codificación de la información (Taylor et al. 1978), interpretación de la misma (Duncan, 1976), recuperación y memoria (que ya veremos en detalle), y atribución causal del comportamiento (Deaux, 1976; Wilder, 1978). En ocasiones se investiga también la incidencia de la estereotipia en aspectos no solamente cognitivos, como el propio comportamiento durante la interacción intergrupal (Word et al. 1974; cf. Rose, 1981). Las referencias que acabamos de citar son sólo algunas de las más tempranas; el número de artículos dedicados a estos temas es hoy en día bastante notable.

La tercera de las corrientes de investigación más frecuentadas por los autores de inspiración cognitiva es la referente al nivel de la categorización y la estereotipia. Para precisar un estereotipo ya no basta con señalar la dimensión sobre la que se hace la categorización sino que hay también que indicar el nivel. Un estereotipo contiene varios subestereotipos de modo que se forma una estructura arborescente en la que unos estereotipos de menor nivel están incluidos en otros de mayor nivel. Esto supone aplicar a los estereotipos la concepción de estructura de

categorías que ya existía respecto a otros objetos físicos o a clasificaciones zoológicas o botánicas, por ejemplo. Es un paso más en la mimesis entre estereotipo y categoría. Era normal que este enfoque de las subcategorías se diera en el área de los estereotipos sexuales (Ashmore & Del Boca, 1979), donde los dos grandes estereotipos (hombre/mujer) parecían demasiado amplios como para manejarse bien en la realidad. Pero la idea de la subestereotipia se aplicó también a otros ámbitos, como la tercera edad (Brewer, 1981). En los estudios sobre subcategorías suele haber además dos supuestos suplementarios. Uno, que aunque la categorización es posible a cualquier nivel, existe siempre un nivel básico en cada conjunto estructurado de categorías en el que la categorización suele tener lugar (Rosch, 1978). Este nivel será aquel que permita una mayor diferenciación entre grupos conservando un alto grado de especificidad en cada uno de ellos. Luego otra tarea que a partir de aquí se asignarán los psicólogos sociales será descubrir este nivel básico para cada caso. Este supuesto parece difícil de falsar, puesto que cualquier nivel que sobresalga sobre los demás será automáticamente considerado como el nivel básico. Sin embargo, la amplia evidencia de que la saliencia de una categorización depende del contexto y del propósito específico del perceptor (como ya decían los fenomenólogos) ensombrece hasta cierto punto la validez de este nivel básico.

El segundo supuesto que se suele encontrar es el principio de que a mayor familiaridad con los objetos, menor será el nivel al que se produzca la categorización y mayor por tanto el número de subestereotipos (cf. Hamilton, 1981. pg. 339). Este segundo

supuesto está lejos de ser probado y, por otro lado, resulta paradigmático del carácter aséptico y carente de consideraciones sociales a que llega en ocasiones el enfoque cognitivo. Presumir familiaridad como sinónimo de bajo nivel de categorización es dar por sentado un contexto formal y 'neutral', como el de las categorías que emplea un entomólogo; a mayor sea su conocimiento de entomología, más precisas serán las clasificaciones de insectos que manejará. Pero en escenarios sociales operan otras fuerzas de distinta naturaleza. Por ejemplo, en circunstancias de conflicto social (y conflicto a menudo equivale a familiaridad), es común que la percepción de los miembros del grupo rival se haga a ese mismo nivel grupal, dejando de lado las diferencias individuales (cf. Tajfel, 1984) y cualquier otro tipo de categorización de nivel inferior que subdividiera al grupo con que nos enfrentamos.

En cualquier caso, la subcategorización y los subtipos o subestereotipos abren un inmenso horizonte para la investigación empírica y revitalizan, por así decirlo, la investigación descriptiva. Se trata ahora de buscar los subtipos escondidos bajo las grandes categorías. El hallazgo de los subestereotipos viene a veces facilitado por la propia naturaleza de la tarea. Como ocurre en algunos experimentos, la metodología parece preparada de antemano para lograr un resultado concreto, partiendo de lo que quiere demostrar. Así, si se les pide a los sujetos que dividan unos rasgos en grupos y luego definan a cada subgrupo como maculino o femenino (Ashmore & Tumia, 1980), uno no puede extrañarse demasiado de que salgan subtipos sexuales. Lo que se echa en falta es una medida del grado en que este nivel

de categorización tiene realmente relevancia para los sujetos en relación a otros niveles, y de los contextos en que es especialmente relevante o lo contrario.

Hemos visto pues tres áreas de investigación predominante de los estudios cognitivos relacionados con la estereotipia. Tres áreas donde el enfoque cognitivo suele mostrarse como autocontenido. Con todo y con eso, en algunas ocasiones los estudios cognitivos han incluido factores extra-cognitivos.

Por ejemplo, se comprobó que dividiendo a los sujetos según el cuestionario de Bem (1974) de identificación con roles sexuales, los sujetos con inclinación a uno de los dos sexos tenían una tendencia mayor que los 'andróginos' (es decir, aquellos que no se identificaban con roles masculinos ni femeninos) a categorizar la información de forma sexual, como parecía demostrarse por el hecho de que cometían más errores intrasexuales que intersexuales en el recuerdo (Taylor & Falcone, 1982). Este experimento es análogo (aunque en un ámbito muy distinto) a los viejos experimentos sobre prejuicio e identificación de fotografías, en cuanto que la relevancia para el sujeto de la dimensión de categorización influye sobre su desempeño en la misma.

Otra vía por la que se introducen cuestiones motivacionales en estudios cognitivos es el sesgo endogrupal. El proceso de categorización puede explicar la diferenciación entre grupos pero no la preferencia por el endogrupo. En este sentido por ejemplo, la teoría de la identidad social parte de los experimentos de Tajfel sobre categorización, pero necesita además

de un importante supuesto motivacional (la tendencia a una identidad social positiva) para dar cuenta de los fenómenos que intenta explicar.

"El modelo de categorización ofrece una explicación simple y poderosa de la discriminación intergrupale en contextos mínimos en términos de un proceso cognitivo que se ha demostrado que opera en una serie de ámbitos distintos ... A pesar de estas ventajas, sin embargo, hay una limitación importante a tal interpretación: no puede explicar la asimetría que es un rasgo tan omnipresente de la diferenciación intergrupale. ... El enfoque de la categorización puede dar cuenta del hecho de que los grupos se hagan más distintivos unos de otros, pero no puede explicar por qué esa distintividad a menudo se evalúa positivamente para el endogrupo y negativamente para el exogrupo. Para comprender qué es lo que está debajo de esa distintividad positiva necesitamos un nuevo concepto, el de identidad social."⁴⁰

Otro caso típico de asimetría en un fenómeno asociado a la categorización es el efecto de homogeneidad exogrupal: el exogrupo es visto como más homogéneo que el endogrupo. Aquí también existe un intento de explicación puramente cognitiva -la representación de los miembros del endogrupo es más compleja y heterogénea porque se tiene más contacto con miembros del endogrupo que del exogrupo (Linville & Jones, 1980)- que no parece ser suficiente en muchas situaciones (cf. Strehpman, 1977; Simon & Brown, 1987; Judd & Park, 1988).

Se ha planteado la conexión entre esta percepción de homogeneidad y la estereotipia, debido al hecho de que a menudo el estereotipo del exogrupo suele ir acompañado de la creencia de que los miembros del exogrupo son iguales entre sí o muy parecidos. De hecho Linville, uno de los principales estudiosos de la homogeneidad exogrupal, ha venido a decir que el

⁴⁰. Brown, Rupert (1988) pg. 399

estereotipo puede definirse meramente como la percepción de homogeneidad de los miembros de un grupo:

"Con este enfoque, es natural definir el pensamiento estereotípico como la posesión de una representación relativamente indiferenciada de los miembros del grupo. Así, la estereotipia es una cuestión de grado. Cuanto más diferenciada sea la representación cognitiva del perceptor de los miembros de un grupo dado, menos estereotípico será el pensamiento del perceptor sobre ese grupo."⁴¹

Más tarde los autores aclaran que a la hora de la medición, la medida de tendencia central, es decir la extremosidad en la atribución del rasgo al grupo, mide el prejuicio mientras que la medida de dispersión mide el estereotipo. Esto supondría traspasarle al prejuicio todo el contenido cognitivo, digamos la información sobre cómo son los miembros del grupo, mientras que el estereotipo sólo contendría información sobre el grado en que dichos miembros son similares entre sí. Todos caemos en la tentación de interpretar la realidad en base al paradigma básico que estamos manejando, pero este cambio en la definición de estereotipo no parece muy razonable. Probablemente la idea de que los miembros de un grupo son de una determinada manera vendrá acompañada con frecuencia de la percepción de que son hasta cierto punto similares. Sin embargo, el contenido fundamental, y el que el perceptor tiene presente sobre todo, sigue siendo cómo son esos individuos. Es decir que la extremosidad, antes que la dispersión o diferenciación, es lo que define más que nada el contenido cognitivo de las imágenes de grupos sociales. La información de que los miembros de un grupo son todos de una misma manera sin saber de qué manera son, no tiene mucho sentido;

⁴¹. Linville, Salovey & Fischer (1986) pg. 198

saber que los miembros de un grupo son iguales en su grado de agresividad sin saber en qué medida son agresivos o no, no parece un mensaje muy útil.

Conectado con eso está el hecho de que uno de los problemas de la investigación en percepción de homogeneidad, aparte de la multiplicidad de técnicas de medición (cf. Linville et al., 1986), es en nuestra opinión la dificultad de separar extremosidad y homogeneidad. En el sentido de que a partir de un cierto límite un aumento en la extremosidad implicará una tendencia al aumento de la homogeneidad. Tomemos por ejemplo la extremosidad en la percepción de un rasgo (en qué grado se piensa que un grupo dado posee tal rasgo) medida con una escala de 5, 7 ó 9 puntos. Con una puntuación media en torno al centro de la escala caben diversas posibilidades en cuanto a la dispersión de dichas puntuaciones. Pero en cuanto la media comience a hacerse extrema la dispersión tendrá necesariamente que oscilar a la baja. Medias cercanas a uno de los extremos de la escala son matemáticamente incompatibles con una alta dispersión. En el extremo, si la media fuera exactamente igual al máximo o al mínimo de la escala, la dispersión sería nula por definición. Por otro lado, no parece usual en la mayoría de los casos de percepción intergrupar el que un grupo sea visto por ejemplo con una puntuación media en una dimensión pero con una alta homogeneidad, es decir que todos los miembros tengan exactamente un grado intermedio de un rasgo; normalmente la alta homogeneidad se reserva para cuando los miembros de un grupo son todos muy altos o muy bajos en alguna dimensión. En resumen, parece haber cierto acuerdo en que la estereotipia está a menudo

ligada a una percepción de homogeneidad del grupo, pero la presunta vinculación metodológica y epistemológica entre ambos procesos hace difícil una evaluación precisa de la influencia independiente de la estereotipia sobre la homogeneidad o viceversa.

6.4 Un pequeño balance.

A lo largo de estas páginas el lector habrá encontrado varias críticas a diversos aspectos del enfoque cognitivo. Sin embargo, no todo es negativo en los estudios cognitivos ni mucho menos. Al fin y al cabo esta es una tesis que examina fundamentalmente un efecto cognitivo de la estereotipia, y la disonancia cognitiva del autor podría desembocarse si la perspectiva cognitiva saliera muy malparada en este capítulo.

Las consecuencias positivas de dicha perspectiva podríamos resumirlas de la siguiente forma.

La primera y más obvia es el redescubrimiento de los procesos cognitivos en que están envueltos los estereotipos, que habían sido considerados teóricamente por algunos autores en el pasado pero que ahora pasan a ser investigados empíricamente.

Por otro lado, determinados rasgos que se habían dado por supuestos en los estereotipos, e incluso en su definición, se convierten asimismo en objetivos de investigación.

Toda esta febril actividad investigadora ha ayudado a rescatar a los estereotipos del empiricismo en que habían caído los estudios descriptivos. La acumulación de estudios sobre el contenido de los estereotipos de distintos grupos sociales según eran percibidos por otros varios colectivos sociales, con escasa

o ninguna teoría detrás, no parecía estar contribuyendo mucho a una mejor comprensión del fenómeno de la estereotipia.

En cuanto al lado negativo de la aproximación cognitiva a la estereotipia hay que insistir en que las críticas que hemos ido recogiendo no son críticas a dicho enfoque cognitivo en tanto que cognitivo, es decir por estudiar los procesos cognitivos, sino por la dirección concreta que esta corriente ha tomado en muchos casos.

En general, la limitación fundamental del enfoque cognitivo en muchas ocasiones no está en lo que hace o dice, sino en lo que deja de hacer y decir. Es perfectamente válido y laudable analizar los procesos cognitivos. Aún más, es legítimo como estrategia metodológica y teórica de investigación perseguir una línea teórica hasta el final, y sondear hasta dónde puede llegarse en la explicación de un fenómeno utilizando tan sólo un tipo de factor explicativo. En palabras de los propios teóricos cognitivos:

"En mucha de esta investigación, pues, la estrategia ha sido empujar el análisis cognitivo tan lejos como pueda ir -explorando la medida en la que los factores cognitivos solos podrían producir resultados de juicio y de comportamiento que fueran paralelos a las manifestaciones de estereotipia y discriminación en el mundo real. ... Sin embargo, debido a este centrarse en mecanismos cognitivos, algunos lectores de esta literatura han asumido equivocadamente que el enfoque cognitivo mantiene que los ejemplos contemporáneos de estereotipia y discriminación en el mundo real pueden ser explicados solamente como producto de sesgos en el funcionamiento cognitivo. Esta es una conclusión inapropiada. ... el interés del enfoque cognitivo es clarificar la naturaleza y las consecuencias del componente cognitivo de la estereotipia, el prejuicio y la discriminación, y no

desacreditar la importancia potencial de otros componentes de estos fenómenos ⁴²

Sin embargo, el riesgo es que tal estrategia de investigación termine convirtiéndose en el horizonte máximo del que la emplea, impidiéndole ver más allá de la misma. Esto entraña un doble peligro. Uno consiste en que en la investigación que se hace se tiende a sobrestimar la potencia del elemento cognitivo, y se renuncia a investigar otros factores (esta sería la investigación que no se hace). El segundo es que cuando en el curso de una investigación cognitiva aparece un elemento extracognitivo que podría contribuir a una mejor explicación conjunta de un proceso, es dejado de lado porque no pertenece a la constelación de fenómenos usualmente considerados. En este sentido, la tan anunciada y defendida integración teórica (Ashmore & Del Boca, 1981; Hamilton, 1981; entre otros) y metodológica (Taylor & Fiske, 1981) con otras perspectivas no se ha producido o lo ha hecho en muy pequeña escala.

Los propios autores cognitivos son a veces conscientes de estas deficiencias, lo cual no parece haber servido mucho para corregirlas.

"Más esfuerzo podría ser dedicado a examinar precisamente qué factores en la situación social no están considerados por la hipótesis cognitiva o qué es propiamente social en la manifestación de este proceso, antes que depender simplemente de la psicología cognitiva para que ésta proporcione teoría, constructos, paradigma, y ⁴³ medidas, reservando sólo el contexto como social."

⁴². Hamilton & Trolhier (1986)

⁴³. Taylor (1981b) pg. 204

De hecho la convergencia entre la psicología social y la psicología cognitiva que Markus y Zajonc señalaban se produce a costa de diluir el componente social de la primera, un proceso que podríamos llamar la 'desocialización' de la psicología social. Tomemos por ejemplo la equiparación de estereotipo y esquema. Es muy posible que el estereotipo funcione como un esquema. El error está en concebir al estereotipo sólo como un esquema, equivalente a cualquier otro tipo de esquema. En primer lugar, el estereotipo por su naturaleza social e intergrupar es algo más que un esquema. La definición del estereotipo como mero esquema ayuda a escamotear y no tener que plantearse siquiera una serie de problemas claves. En segundo lugar, hay que verificar si estas especiales características no podrían estar influyendo en su mismo comportamiento como esquema, y en la determinación de qué clase de esquema sea.

Por último, sin trascender de la posición exclusivamente cognitiva que contempla el estereotipo solamente como fruto del proceso normal de percepción, es muy difícil explicar el cambio o la evolución que a veces se da en los propios estereotipos (cf. Condor & Henwood, 1986: citado en Hogg & Abrams, 1988, pg. 89).

Una aclaración adicional que queremos hacer es que probablemente hemos dado la impresión de que no hay hoy en día otra psicología social que no sea cognitiva. Esto no es así, aunque ya hemos visto que hay cognitivos que así lo piensan. La perspectiva cognitiva, tanto en general como en cuanto a la estereotipia, es posiblemente la dominante. Pero existen otros enfoques diversos, tanto continuaciones de posiciones antiguas

(estudios sobre el estereotipo en la clásica conexión con el prejuicio, por ejemplo) como paradigmas nuevos, algunos de los cuales están en las antípodas metodológicas y teóricas de los cognitivos.

7. El estereotipo en clave grupal

Hemos querido dedicar una pequeña referencia a la consideración de los estereotipos desde el punto de vista tanto intra como intergrupal. Esta es la perspectiva más puramente social, entendiendo social no en el sentido de la presencia de una pluralidad de individuos que son vistos como aislados e intercambiables (interindividual), sino teniendo en cuenta las relaciones de los individuos con sus grupos y la de éstos entre sí.

Ya hemos visto como los clásicos (Lipmann, Allport) analizaron el papel de los estereotipos en la vinculación del individuo a su grupo y en la dialéctica entre los grupos. Sin embargo son escasos los autores, desde luego entre los psicólogos sociales, que se han dedicado a investigar estos temas.

7.1. La faceta intergrupal.

Desde la perspectiva intergrupal, la primera y más evidente aproximación es la concepción de los estereotipos como producto de la posición relativa de los grupos en la estructura social y de la relación que mantienen entre sí. Esta postura estructural ha sido muy cara a los teóricos del conflicto. Dos grupos que mantienen un conflicto entre sí obviamente tenderán a poseer imágenes recíprocas negativas, tal y como ocurre en cualquier guerra. Asimismo grupos que ocupan distintas posiciones de estatus y poder en una misma estructura social también pueden tender a desarrollar percepciones mutuas negativas. Complementariamente, es evidente que unas buenas relaciones entre grupos influirán en el sentido de una visión más positiva del

otro grupo. En definitiva, que la percepción intergrupal es contingente a las posiciones y relaciones de los grupos en el contexto social es un factor tan obvio y tan poderoso que lo extraño es que no se ponga de relieve más a menudo. De hecho, muchos estudios de sociología trabajan con esta premisa. Sin embargo el concepto de estereotipo, fundamentalmente visto como un asunto de psicólogos e históricamente asociado con una percepción distorsionada, no aparece en la literatura sociológica con excesiva frecuencia. Por su parte los psicólogos, con algunas y notables excepciones, han recurrido en su mayoría a cuestiones de corte estructural e intergrupal cuando detectaban un cambio en los estereotipos que no podían explicar de otra manera. Por ejemplo, ya hemos visto cómo la variación en el tiempo del contenido de los estereotipos sobre un grupo nacional era achacada a la guerra contra ese país, y hemos examinado la implicación de estos hallazgos para el debate tradicional sobre la estabilidad de los estereotipos. Casi siempre esa discusión sobre la estabilidad tenía lugar en un ámbito abstracto, en el vacío, sin la consideración debida a los factores intergrupales que están detrás de los estereotipos y por consiguiente de las situaciones en las que debe ser esperable que éstos cambien o no. Lo cual viene a demostrar de nuevo el escaso peso que se le ha asignado a la perspectiva grupal en la estereotipia.

Entre las excepciones antes citadas de quienes sí abordan este enfoque plenamente y no como un recurso para situaciones especiales, el primer trabajo que queríamos reseñar es el conjunto de estudios clásicos de los Sherif (Sherif et al., 1961). En un estudio de campo, Sherif mostró cómo creando

situaciones de competición intergrupala la percepción recíproca de los grupos empeoraba rápidamente, mientras que en situaciones donde la cooperación entre esos grupos era necesaria para la consecución de una meta común esas imágenes mutuas, antes muy negativas, mejoraban sensiblemente. Esto supone una recreación experimental de una realidad muy frecuente en la vida cotidiana. Por ejemplo, se tienen noticias de que la percepción de los extranjeros en España a lo largo de los siglos mejoraba o empeoraba según la coyuntura del ciclo económico los hiciera aparecer como necesaria mano de obra o como competidores ajenos para recursos escasos (Nadal, 1986).

Pero todo esto puede dar la impresión de que los estereotipos corresponden exactamente a la realidad, en el sentido de que sea necesaria una competición real por recursos o una desigualdad asimismo real para que existan los estereotipos negativos. Sin embargo, Tajfel y su teoría de la identidad social lucharon arduamente contra la idea de esta necesidad de un conflicto real para que se dé el etnocentrismo y el tipo de estereotipos que éste conlleva. No nos podemos detener ahora en un análisis detenido de esta teoría ni de la validez o no de los contextos artificiales en que el autor intenta probarla. Nos limitaremos a enunciar dos puntos relevantes que se derivan de su teoría y que han gozado desde entonces de una aceptación general en la comunidad científica. El primero es que no cualquier diferencia de poder o estatus, o cualquier conflicto de intereses llevará necesariamente al etnocentrismo y a los estereotipos negativos, como lo muestran los casos en que las desigualdades grupales están institucionalizadas y son percibidas como legítimas por

todos los grupos. El segundo punto es que para que se dé tal antagonismo grupal no hace falta que haya competición por bienes (físicos) escasos, sino que ésta también ocurre con respecto a elementos sociales como el estatus o el prestigio, que son escasos por definición. La suma de estas dos afirmaciones supone romper la biyección entre una situación de competición real, por un lado, y el etnocentrismo y los estereotipos negativos por otro, de modo que a cada una de las primeras ya no le corresponde necesariamente una de las segundas, ni viceversa. Sin embargo, se conserva plenamente la idea del estereotipo en clave intergrupal.

En suma, estos factores intergrupales han recibido escasa atención en psicología social a pesar de ser incuestionables y en muchas ocasiones muy intensos. El ejemplo de cómo en pocos meses una guerra cambia radicalmente la percepción intergrupal pone de relieve que estas fuerzas son, al menos potencialmente, mucho más poderosas probablemente que los sesgos cognitivos o las emociones o motivaciones individuales. Indudablemente que en tan colosal proceso de cambio habrán mediado elementos emocionales y cognitivos (propaganda por ejemplo), pero éstos habrán sido desatados en cualquier caso por la situación intergrupal. Una última consideración que queríamos sugerir es que si tal factor intergrupal se usa en ocasiones para explicar el cambio de los estereotipos, no se ve la razón por la que no deba ser usado también para dar cuenta de la estabilidad, como por ejemplo los estereotipos de la mayoría sobre las minorías en una misma sociedad.

7.2 La faceta intragrupal.

Pasemos ahora al aspecto intragrupal. Si el lado intergrupar había sido utilizado repetidamente por los conflictivistas, el intragrupal es patrimonio preferente de los teóricos del consenso (cf. Stroebe & Insko, 1989. pg. 13). Se destaca el hecho de que el estereotipo es parte de la herencia cultural que el individuo recibe, fundamentalmente en la socialización primaria, lo cual reforzará su validez para el poseedor y su resistencia al cambio. En esta dirección, una de las líneas de investigación que se encuentran en la literatura es la evaluación de la influencia de los medios de comunicación de masas como difusores de estereotipos, especialmente entre niños y jóvenes (por ejemplo Donagher et al., 1975; Morgan, 1982; ó Repetti, 1984).

Si tomamos conjuntamente lo que dijimos anteriormente sobre su papel en la relación y el conflicto entre grupos, y lo que acabamos de relatar sobre su vinculación a los valores del endogrupo en la socialización, vemos que el concepto de estereotipo, desde esta óptica, cae dentro del campo de la noción de ideología. Ya hicimos mención del uso de la palabra ideología en el clásico artículo de Tajfel del 69 en relación con este tema. Significativamente, Abrams y Hogg (1988) titulan uno de los capítulos de su libro "De la estereotipia a la ideología". En esta misma línea Schaff (1984), que contempla el estereotipo desde múltiples puntos de vista (emocional, cognitivo, grupalmente integrativo, etc.), habla de la función defensiva de los estereotipos en colaboración con la ideología (una función que, una vez más, ya encontrábamos en Lipmann).

"El funcionamiento es bidireccional: pensar en términos de estereotipos refuerza la función

defensiva de las ideologías, y pensar en términos de una ideología conduce a la emergencia y consolidación de los estereotipos en el pensamiento. Esto es así porque nada hace a la mente tan inmune contra los argumentos de una ideología extraña como el pensar en términos de estereotipos."⁴⁴

En esta misma conexión cifra el autor la función política de los estereotipos, o sea su papel en los conflictos y en el lenguaje político.

En este punto vale la pena señalar que la asociación con la ideología, la cual tiene indudablemente un tinte de falsedad y manipulación o cuando menos de sesgo en la percepción del mundo (cf. Mannheim, 1952), refuerza la vieja concepción patológica de la estereotipia como un mecanismo de distorsión.

En ocasiones incluso se tiene la impresión de que algunos autores se encuentran incómodos con el término de estereotipo por carecer de suficiente poder explicativo en muchas situaciones de conflicto, donde el concepto de ideología funciona mucho mejor. La respuesta más simple sería que no tiene sentido pedir a un concepto algo que no puede dar. El estereotipo es algo mucho más reducido y de menor alcance que la ideología. El estereotipo se refiere a los rasgos individuales de los sujetos que forman parte de un grupo. En su momento ya hablamos de la falacia que supone adjudicar las características de un grupo en cuanto actor colectivo en el contexto intergrupal a sus componentes individuales. Los grupos tienen rasgos en cuanto grupos que no son automáticamente asignables a sus miembros. Luego estos aspectos no estarían recogidos en el estereotipo, pero sí podrían venir tratados por la ideología. Por ejemplo, una

⁴⁴. Schaff, 1984. pg. 95

constante de las ideologías de izquierda, sobre todo las inspiradas en corrientes marxistas, ha sido evitar la psicologización que supone atribuir la opresión y en último extremo el conflicto social a las características personales de los componentes del grupo dominante o del resto de los grupos. Por otro lado, si intentamos componer una secuencia causal, vemos que mientras que un estereotipo puede bien ser producto de un entramado ideológico, no parece probable que toda una cosmovisión se origine en uno o varios estereotipos concretos. Como mucho, éstos formarán parte de la primera.

Otra línea de investigación que toma en cuenta el contexto grupal es la de aquellos que relacionan los estereotipos sobre un grupo con el rol que ocupan sus miembros en la sociedad. Si dichos miembros desempeñan predominantemente un mismo tipo de rol, como ocurre con las mujeres o las minorías étnicas, entonces los atributos de ese rol serán atribuidos al grupo como tal y vistos como típicos del mismo (Eagly & Steffen, 1984; Eagly, 1987). Por ejemplo, si las mujeres están casi siempre a cargo de los niños, las cualidades que se supone se necesitan para esta labor serán asignadas a las mujeres en general. Básicamente esto supone concebir los estereotipos en función de la realidad social. Sin embargo, un retraso en el ajuste entre los estereotipos y los cambios sociales puede implicar que los primeros respondan a una realidad pasada. Una versión nueva de la noción de 'fondo de verdad'.

En resumen, tradicionalmente los psicólogos sociales han prestado escasa atención al contexto social y grupal (tanto intra como intergrupal) donde se producen los estereotipos, salvo algunos casos de cierta importancia. En la literatura actual es inusual que aparezca este enfoque, aunque ocasionalmente sí se encuentran estudios que vinculan la estereotipia por ejemplo a las comunicaciones entre los grupos (McNabb, 1986), a factores socioeconómicos (Marin & Salazar, 1985) o a la estructura social (Eagly & Kite, 1987).

8. Otras concepciones heterodoxas sobre la estereotipia

Vamos a ver ahora algunas posturas teóricas sobre la estereotipia que se salen en alguna medida de las corrientes principales que acabamos de revisar. Es esto exactamente lo que queremos resaltar con la palabra 'heterodoxa', sin que indique ningún juicio de valor sobre su validez ni sobre su generalización futura.

8.1. El estereotipo como probabilidad diferencial.

Comencemos con la primera de estas aproximaciones, la de McCauley, Stitt y Segal (1980), que es por así decirlo la menos heterodoxa. Y lo es porque, aunque representa una formulación especial, encaja bien dentro del marco de los cognitivos, y porque su definición de estereotipo ya ha sido empleada en alguna ocasión en investigación empírica por autores distintos de los que la formularon (cf. Gardner et al. 1988).

Estos autores asumen los principales postulados de la orientación cognitiva, como la necesidad de estereotipar debida a la carencia de recursos cognitivos para enfrentarse a cada estímulo individualmente, y la consideración de la estereotipia como un proceso normal de percepción que no tiene por qué ser más exacto ni menos, en principio, que cualquier otra generalización. Su aportación original consiste sin embargo en su definición de estereotipo, que es a la vez una concepción teórica y una formulación operativa para la medición del mismo.

"Sugerimos que los estereotipos son esas generalizaciones sobre una clase de gente que distinguen esa clase de otras. En otras palabras, la estereotipia es una atribución diferencial de rasgo

o una predicción diferencial basada en la información de pertenencia grupal."⁴⁵

Esta idea, formulada matemáticamente en términos de probabilidad bayesiana, equivale a la razón diagnóstica. O sea la probabilidad de que un individuo posea un rasgo condicionada a que sea miembro del grupo en cuestión, dividida entre la probabilidad global de un individuo de tener el rasgo (teniendo en cuenta todos los grupos a la vez).

$$\text{Razón diagnóstica} = \frac{P(\text{Rasgo/Pertenencia al grupo})}{P(\text{Rasgo})}$$

Alternativamente, es también equivalente a la probabilidad de pertenecer al grupo condicionada a poseer el rasgo, dividida entre la posibilidad general de pertenecer al grupo. En resumidas cuentas se trata de saber si la probabilidad de poseer una característica es igual para los miembros de un grupo que para la población en general. Si ambas son iguales y el cociente entre ellas es igual a uno, entonces no hay estereotipia. Pero si la primera es significativamente mayor o menor que la segunda, entonces tendríamos un estereotipo, que sería tanto más intenso cuanto más fuerte fuera el desnivel entre las dos. Como método de medición, proponen preguntar directamente a los sujetos sobre estas dos probabilidades, por ejemplo en términos de porcentajes. (¿Qué porcentaje de personas del grupo A tienen la característica B? y ¿Qué porcentaje de personas en el mundo tienen la característica B?).

En el fondo lo que la propuesta trata de recoger es el aspecto de los estereotipos que se refiere a la distintividad. En la

⁴⁵. McCauley et al. (1980) pg. 197

comprensión de lo estereotípico podemos distinguir en general dos componentes.

Uno vendría representado por lo que podríamos llamar valor predictivo. Esto es, la medida en que conociendo de un individuo exclusivamente su pertenencia a un grupo podemos predecir las características de tal individuo (basándonos claro está en el estereotipo del grupo). Esto se expresa en términos probabilísticos, tal que cuanto más alta sea la probabilidad de que un miembro al azar del grupo comparta los atributos del estereotipo, mayor será el valor predictivo del mismo. Este poder predictivo es por tanto función directa de la proporción de sujetos del grupo que posean efectivamente los supuestos rasgos del grupo reflejados en el estereotipo.

El segundo componente de lo estereotípico lo podríamos denominar valor diagnóstico. Sería igual a la medida en que, conociendo que un individuo posee una serie de rasgos, seamos capaces de predecir (también en términos probabilísticos) su pertenencia a un grupo concreto, de modo que los rasgos del sujeto se correspondan con los del estereotipo del grupo. Este es el aspecto que recoge el significado de distintividad respecto a otros grupos, a menudo señalado en la literatura con la palabra 'prototipicalidad', que es precisamente el que intentan formalizar McCauley, Stitt y Segal.

Ambas vertientes, que hemos llamado predictiva y diagnóstica, están evidentemente relacionadas, dado que a medida que crece la proporción individuos de un grupo que poseen una característica crece paralelamente tanto su poder predictivo como diagnóstico. Sin embargo, son aspectos claramente diferentes,

porque mientras en uno de ellos entra la consideración de en qué grado otros grupos poseen el rasgo (diagnóstico), en el otro esta cuestión es completamente indiferente (predictivo). Una característica puede ser común a todos los miembros del grupo pero también a muchos otros, con lo cual su valor predictivo es alto pero su valor diagnóstico es bajo. A la inversa, una característica puede ser muy inusual entre los componentes de un grupo pero inexistente fuera de él, de modo que su valor diagnóstico será alto pero su valor predictivo será reducido (esto es exactamente lo que Allport llamaba 'diferencial raro-cero').

En definitiva, lo que tratan de lograr estos autores es ajustar la definición y medición de estereotipo a este segundo componente diagnóstico o distintivo. Sin embargo, esto ya está implícito en las respuestas de los sujetos cuando se les pregunta por las características típicas de un grupo. Cuando una persona dice que los alemanes son eficientes (por seguir el ejemplo de McCauley y Stitt, 1978) lo que quiere decir casi siempre es precisamente que los alemanes son promediadamente más eficientes que el resto de los grupos en general. Hay que valorar pues si el esfuerzo de estos autores por convertir este elemento en explícito compensa los costes que supone.

En nuestra opinión es un esfuerzo de dudoso beneficio. Fundamentalmente tiene dos desventajas. Una es la artificialidad de las preguntas y la dificultad en su contestación. Especialmente la pregunta de qué porcentaje de gente en el mundo tiene tal o cual rasgo debe sonar un tanto extraña a los oídos de muchos sujetos. Por lo general, la gente maneja las

atribuciones de rasgos a grupos en términos comparativos (un grupo es más o menos que otro) pero sin referencia a un parámetro cuantitativo, sobre todo a un parámetro global para todos los seres humanos.

En segundo lugar, el segundo término implícito con el que la gente efectúa la comparación en la atribución de rasgo no es necesariamente 'toda la gente del mundo'. En cada caso, el término escondido de la comparación puede variar, desde todos los humanos, pasando por determinados grupos de referencia, hasta llegar a un único grupo de contraste que es especialmente relevante en el contexto intergrupar. Aún más, cuando se piensa en 'toda la gente del mundo' probablemente no se está haciendo demográficamente una media entre todos los habitantes del planeta, sino que se recurre a una impresión global en la que distintos grupos pesan de distinta manera. Cuando un español piensa que los alemanes son más eficientes que la población en general, posiblemente en este último concepto tengan más peso cada uno de los pueblos de la Europa Occidental que los pueblos de la Polinesia.

Es concebible pues por ejemplo que un grupo no sea percibido como significativamente distinto de toda la humanidad en un determinado rasgo, pero sí sea visto como significativamente diferente de los otros grupos relevantes en su contexto intergrupar, por lo que la gente sigue pensando que los miembros de ese grupo tienen esa característica en mayor grado de lo habitual. Negarle a esta atribución la credencial de estereotipo sólo porque no hay diferencia con la humanidad global es a nuestro juicio un error que primaría la formalidad de una

hipotética definición ideal en detrimento de la auténtica relevancia social de los estereotipos.

8.2. El estereotipo como método de control social del exogrupo.

La segunda concepción 'heterodoxa' que queremos presentar es la que aparece en un artículo de Goudy, Bain y Spiker publicado en 1977. El estudio empírico que presentan para apoyarla es extremadamente débil y además no se cumplen sus hipótesis, pero lo novedoso es su visión teórica de la estereotipia. El marco usual de la estereotipia parte del hecho de que una imagen grupal es asignada a un individuo en razón a su pertenencia al grupo. Aquí, el punto de partida es el contrario. Se asume que el individuo se forma una impresión de un grupo a partir del contacto con alguno de sus miembros, incluso con uno solo de ellos; las características individuales son pues aplicadas al grupo. Para que este proceso pueda tener lugar en estos términos se necesita un contexto donde no exista una imagen previa del grupo, de modo que tal contacto sea el primero que se produzca con miembros de ese grupo.

El segundo supuesto trata de la motivación para estereotipar y nos remite a una especie de conductismo social. Si el comportamiento del miembro del grupo fue negativo, se estereotipa al grupo negativamente para impulsar al grupo a controlar la conducta negativa de sus miembros en futuras ocasiones. Si el comportamiento del miembro del grupo fue positivo, se estereotipa positivamente al grupo para que éste premie a su miembro y lo anime a repetir esa conducta. Así pues, el estereotipo es concebido como un refuerzo positivo o negativo con el que se

intenta controlar la conducta de los miembros del grupo. Esto supone una comprensión de la estereotipia como un proceso eminentemente racional e instrumental, que muchos otros autores no compartirían.

Un supuesto adicional que manejan los autores, y que está lejos de ser demostrado, es que la tendencia a atribuir las características del individuo con el que uno interacciona al grupo a que éste pertenece crecerá con la extremosidad (positiva o negativa) del comportamiento de este individuo. De hecho, puede ocurrir exactamente lo contrario, tal que si la conducta es inusualmente positiva o negativa el perceptor puede atribuir el comportamiento a la excepcionalidad del sujeto (atribución personal), reduciendo así la posibilidad de explicar su conducta en términos de su pertenencia grupal.

La verdad es que muchas interacciones y percepciones sociales son mucho más complicadas que la simple evaluación de una conducta como agradable o desagradable. Por otro lado, pese a que parece una visión grupal, lo cierto es que el análisis es básicamente interindividual y el grupo juega un papel de mero mediador y controlador entre las conductas individuales. El grupo es estereotipado para que module las conductas individuales de sus miembros, en una hipotética cadena de influencias que llegará supuestamente de vuelta al individuo causante de la estereotipia de su grupo. Se hace abstracción de la influencia que pueda tener en el contexto el grupo al que pueda pertenecer el perceptor (el estereotipador) y de la posibilidad de percepción de un individuo precisamente en cuanto miembro de un grupo. El individuo es

valorado sólo en cuanto individuo aislado y al grupo se le invoca para que lo controle.

La validez de la propuesta de los autores parece en todo caso limitada a la especial situación en la que no se tenga ninguna información previa sobre el grupo con cuyo miembro se está interaccionando.

8.3. El estereotipo construido en cada situación.

Por último, la tercera visión que queremos presentar no es equiparable a las otras dos. Aquí la heterodoxia no puede traducirse en una perspectiva diferente desde los mismos principios, sino que constituye prácticamente un paradigma alternativo a la psicología social tradicional. Nos estamos refiriendo a la corriente del análisis del discurso. El alcance de esta corriente va mucho más allá de la percepción de grupos sociales (hasta el cuestionamiento incluso de los conceptos tradicionales de actitud y comportamiento) y no es este el lugar de reflexionar a fondo sobre la cuestión. Pero su interés aquí radica precisamente en su cuestionamiento del concepto de estereotipo, de tal modo que la propia utilidad del mismo aparece cuestionada. En palabras de uno de los textos más influyentes de esta perspectiva,

"Las teorías de los estereotipos presumen que la gente lleva dentro estas imágenes sesgadas y las reproduce cuando se les pide, mientras que los analistas del discurso han señalado cómo la misma persona puede producir categorizaciones estereotípicas bastante diferentes dependiendo de las demandas de la situación."⁴⁶

⁴⁶. Potter & Wetherell (1987) pg. 53

Básicamente el énfasis se pone en el carácter argumentativo de los elementos cognitivos, y en la dependencia de las manifestaciones estereotípicas y de prejuicio del contexto en que se producen (cf. Billig, 1985). El lector habrá notado además en la cita anterior que implícitamente se asume el concepto de estereotipo como algo errado (al uso de la tradicional concepción patológica de la estereotipia).

El hecho de que los estereotipos que obtenemos dependen del instrumento de medición y del contexto en que se producen no es nada nuevo y es desde luego algo que conviene tener en cuenta. Además, es cierto que en muchas ocasiones nuestras opiniones sobre otros grupos tienen una intención argumentativa y dependen de quién sea nuestro interlocutor en cada momento. Sin embargo, si estas dos consideraciones nos llevan a concluir que no existe una estructura actitudinal en el individuo, puede que hayamos dejado escurrir el niño junto con el agua sucia al quitar el tapón. Aun aceptando que la interpretación de nuestra imagen de un grupo social en cierta medida 'se construye' en cada situación, no deja de ser cierto que algunos sujetos 'construyen' esa imagen o ese argumento en un sentido consistente a lo largo de una serie de contextos, y otros sujetos lo hacen en sentido inverso, también de forma consistente. Esto no quiere decir que no haya variación entre contextos sino que los sujetos a menudo muestran un patrón coherente en todos ellos. Además, los sujetos cuya evaluación de un grupo es más extrema en un contexto tienden a ser los mismos que son más extremos en otros contextos y viceversa, aunque la extremosidad de todos ellos varíe con el contexto. Puede que exista el contexto neutro, el ideal donde

medir nuestras actitudes sin sesgos, o puede que no. Pero en definitiva, al igual que hay una variación de un mismo individuo según el contexto que necesita explicación, así también hay una cierta consistencia en las expresiones de cada sujeto o cada grupo social en diferentes contextos que asimismo necesita explicación. Y para esa consistencia nos hace falta una estructura, un concepto, llámese actitud (o estereotipo si hablamos de imágenes de grupos sociales) o como se quiera. De lo contrario, la postura extrema de que los estereotipos no existen sino que son expresiones sólo contingentes al contexto supondría asumir que no hay variación individual ni grupal en cuanto a la visión de otros grupos y que el contexto puede explicarla completamente por sí mismo.

2. Otras cuestiones teóricas.

Vamos ahora a profundizar brevemente en dos aspectos teóricos que creemos centrales a la estereotipia y que aunque hayan podido aparecer ocasionalmente en las páginas anteriores no han recibido una atención detallada.

2.1. El núcleo del concepto de estereotipo: la interacción entre el grupo y los individuos.

El primer de ellos está en el mismo corazón del concepto de estereotipo. Nos referimos a la conexión, a la dialéctica entre el lado individual y el grupal de la estereotipia.

El estereotipo está referido a individuos en cuanto miembros de un grupo. Por un lado, la percepción de individuos miembros de un grupo influenciará la impresión global del grupo. Al fin y al cabo el grupo como tal 'no se ve' y sólo los individuos nos son directamente perceptibles, independientemente del grado de realidad que queramos concederle al concepto de 'grupo'. Ya sabemos que la formación de estereotipos no tiene necesariamente que venir a través de este proceso inductivo (sino de la transmisión directa en la socialización por ejemplo) pero es indudable que, con mayor o menor resistencia al cambio, alguna incidencia tiene que tener la percepción de los miembros sobre la imagen del grupo.

Por otro lado, una vez que tenemos formado un estereotipo es esta percepción del grupo la que se aplicará a los miembros por el hecho de serlo. Estamos ante un proceso deductivo (si tal persona es miembro del grupo X entonces tiene cuando menos una alta probabilidad de poseer tal característica), de tal forma

que al menos bajo ciertas condiciones la percepción de un individuo será igual a las características observables en él más las atribuibles en función de su pertenencia grupal. O, de un modo menos aditivo, las características grupales afectarán a la percepción de las individuales.

En circunstancias ideales el flujo entre ambas partes, individual y grupal, y entre ambos procesos, inductivo y deductivo, es automático y sin obstáculos: la percepción de nuevos individuos tiene un efecto inmediato y proporcional en la imagen grupal, y a la vez esta última sirve a la percepción de los individuos sin interferir ni distorsionar las características individuales directamente observables. Quienes manifiestan que los estereotipos son rígidos o resistentes al cambio están describiendo una situación en la que los procesos deductivos predominan sobre los inductivos, de modo que mientras que la percepción de miembros individuales no logra afectar a la imagen global incluso si éstos la contradicen, el conocimiento de la pertenencia de un sujeto a su grupo sí atribuye varias características al individuo y regula en general la percepción del mismo.

Independientemente de si hay tal sesgo de la nueva información en favor del viejo contenido o no, el auténtico poder del estereotipo radica precisamente en su capacidad de incidir en la percepción de un individuo nuevo. Si el estereotipo se limitara a una visión general y global de un grupo social que no afectara a la percepción de sus miembros individuales, su interés sería indudablemente mucho menor. A la inversa, si una persona no tiene conscientemente ninguna visión concreta sobre una categoría

social y sin embargo atribuye de hecho ciertos rasgos a los individuos de esta categoría cuando interacciona personalmente con ellos -- pensemos por ejemplo en quienes defienden a nivel consciente la igualdad de los sexos y sin embargo minusvaloran a las mujeres concretas con las que se encuentran--, concluiremos que el fenómeno reclama poderosamente la atención. Evidentemente en la realidad ambos componentes, la imagen grupal y la atribución individual, suelen ir casi siempre juntos, pero si los separamos conceptualmente vemos que es el segundo el que constituye la esencia misma y el interés del estereotipo.

De hecho muchas investigaciones sobre estereotipos han estado enfocadas a determinar el efecto de los estereotipos en la evaluación o en el juicio sobre miembros de los grupos. Estudios sobre sesgos en la conducta y el juicio, como la discriminación, o sobre los sesgos cognitivos en el procesamiento de información sobre individuos, son casos paradigmáticos de este tipo de investigaciones.

Como se ha señalado (véase por ejemplo Sangrador, 1981, pg. 50), el problema fundamental de muchos de estos diseños es que la información que se da a los sujetos experimentales sobre los individuos que tienen que juzgar es muy limitada y se reduce a menudo a poco más que la propia pertenencia grupal. Es el viejo dilema de muchos estudios experimentales en los que la persecución del máximo control de los procesos implicados lleva a una enorme simplificación de lo que sería una situación real, en la que al sujeto se le dejan pocas otras opciones alternativas a aquella que está en el foco de atención. En nuestro caso concreto, si a la persona que ha de contestar se le da muy poca

información sobre un individuo, aparte de por supuesto del grupo al que pertenece, y se le pide a pesar de todo un juicio, tendrá que agarrarse a la información que tiene y echar mano del estereotipo. En otras palabras, en cierto modo le estamos obligando a estereotipar. Y si de hecho existe una creencia sobre los miembros del grupo, no podemos sorprendernos ni llamar sesgo al hecho de que se aplique a un individuo, especialmente en circunstancias en las que no hay mucha otra información disponible.

La pregunta que nace de aquí y que ha ocupado a muchos investigadores es si en la percepción de individuos el estereotipo funciona sólo en ausencia de información individual o también lo hace cuando ésta existe, afectándola o complementándola. Esta cuestión es crucial para decidir luego si el estereotipo supone o no un sesgo, puesto que si sólo funciona cuando no hay información alternativa sus posibilidades de ser considerado un sesgo disminuyen considerablemente, y paralelamente aumenta la probabilidad de verlo como un mecanismo útil de ayuda en situaciones de información insuficiente. / O más exactamente, la pregunta sería cuál es el umbral mínimo de información adicional por debajo del cual el estereotipo afecta a la evaluación de un individuo, y qué tipo de información es la que hace que el estereotipo sea inoperante. La suposición con la que se trabaja es obviamente que a menor cantidad de información general, y especialmente a menor cantidad de información relacionada con la dimensión del juicio, mayor será la influencia del estereotipo. En un extremo, si tal información individual fuera nula el juicio sobre tal 'sujeto fantasma' debería ser

igual a la media del estereotipo o, digamos, al prototipo del grupo. En el otro extremo si tenemos todos los datos sobre el sujeto que podemos necesitar para el juicio, la incidencia del estereotipo en el mismo no debería existir y, de hacerlo, habría que calificarla de sesgo.

2.1.1. Los estudios sobre la falacia de la proporción inicial

La creencia en la existencia y en la fuerza del sesgo ha sido en general tan grande que ha provocado por ejemplo que se presente como un resultado extraordinario o especialmente interesante el hecho de que cuando los sujetos tienen información relevante sobre la persona que han de juzgar, los estereotipos del grupo no juegan ningún papel (Locksley et al. 1980; 1982). Debiera ser obvio que, aunque muchos estudios hayan demostrado como hemos visto antes la incidencia de los estereotipos en juicios individuales incluso cuando hay información concreta, esto no significa que los estereotipos vayan a afectar ~~siempre~~ este tipo de juicios en el caso de que la información individual sea relevante y suficiente.

Los estudios de Locksley parten de los experimentos cognitivos sobre la falacia de la proporción inicial ('base rate fallacy') y son una buena muestra del formalismo y el esquematismo al que llega parte de la psicología social de inspiración cognitiva, y del automatismo con el que se llegan a aplicar miméticamente ~~técnicas de la~~ psicología cognitiva a procesos sociales. Bajo esta perspectiva, la elección entre información categorial e individualizada es concebida independientemente de cualquier motivación individual o social en el perceptor para preferir uno

de los dos contenidos. La batalla tendría lugar pues en un campo meramente cognitivo y neutro, en el que se trataría de contrastar la elección del sujeto con aquella 'científicamente' correcta y más cercana a la verdad.

Esta línea de investigación sobre la falacia de la proporción inicial comenzó con un estudio de Kahneman y Tversky (1973) en el que se les suministraba a los sujetos experimentales una probabilidad inicial o general de que una persona dentro de un conjunto perteneciera a uno de dos grupos (abogados o ingenieros), y luego se les daban descripciones de cinco individuos (supuestamente tomadas al azar de el conjunto) que guardaban cierta relación con la pertenencia a un grupo u otro aunque no permitían un diagnóstico perfecto. Cuando se les preguntaba la probabilidad de que un individuo perteneciera a uno de los grupos, los sujetos contestaban en función de la descripción de tal individuo e independientemente de la frecuencia relativa (la probabilidad inicial) con que los dos grupos aparecían. O sea que la posibilidad de que una descripción correspondiera a un grupo era más o menos la misma tanto si tal grupo era el más numeroso como si era minoritario. En términos matemáticos los sujetos 'olvidaban' la probabilidad inicial, que es uno de los componentes de la fórmula bayesiana para el cálculo de la probabilidad final. En realidad, no la olvidaban completamente, pero su efecto era menor del que la regla de Bayes prescribe.

No es razonable esperar que la gente aplique complicados algoritmos al hacer juicios en la vida cotidiana, de modo que si cualquier diferencia con el resultado que dan los primeros va

a ser considerada un sesgo, todos estamos rodeados de sesgos. Hay sin duda muchos otros cálculos en la vida normal que la gente hace consistentemente de manera distinta a lo que sería el ideal matemático.

Este es el razonamiento que Locksley y colaboradores quieren aplicar a los estereotipos, considerándolos como probabilidades iniciales, y contrastando que cuando la información individualizada es realmente relevante para la dimensión del juicio los estereotipos no influyen en el mismo. En cambio sí tienen influencia si no hay otra información o la que hay no está relacionada con el tema juicio. De aquí se desprendería que la incidencia del estereotipo en el juicio individual, o más bien su carencia de influencia, no es más que un caso del principio general de la relegación de las probabilidades iniciales.

Sin embargo el paralelismo entre las situaciones de Kahneman y Tversky, y de Locksley y colaboradores es limitado. El experimento de los dos primeros se presenta prácticamente como un problema de matemáticas, donde la pregunta es la probabilidad de pertenencia a un grupo. El juicio de la descripción del individuo (aunque no el juicio de la probabilidad final) es en principio independiente de la influencia de la probabilidad inicial. El proceso sería como sigue. El sujeto lee y evalúa la descripción del individuo en cuanto a la posibilidad de que corresponda a un grupo (abogados) o al otro (ingenieros), formula una probabilidad, y después debe recordar que un grupo es más frecuente que otro por lo que debe ajustar su probabilidad a este hecho. Este último vínculo, el hecho de que la distinta frecuencia de ambos grupos debe suponer una reevaluación de la

probabilidad de que una descripción corresponda a un grupo no es tan evidente, al menos para sujetos no muy versados en matemáticas, como lo prueban los resultados del estudio. En cualquier caso, lo que queremos poner de relieve es que la evaluación del individuo (de la descripción) es independiente de la probabilidad o frecuencia relativa de ambos grupos, aunque ambos elementos deben entrar idealmente en el cómputo de la probabilidad final.

Además, la probabilidad inicial, o sea las frecuencias relativas de ambos grupos, no es en este caso algo general y constante que el sujeto conozca o crea de antemano, sino algo que el experimentador ha creado artificialmente para su experimento, y que por tanto el sujeto debe recordar. En términos más claros, no es un hecho general en la realidad cotidiana que haya más abogados que ingenieros o al revés, sino que es una condición específica del conjunto concreto de individuos del que supuestamente trata el experimento. Y por eso decimos que el que participa en el experimento debe recordar (aunque el experimentador hace lo posible para recordárselo) algo que no es un elemento normal en la realidad.

En este diseño se incluyen estereotipos, los estereotipos de abogado e ingeniero, pero éstos sirven para interpretar lo que se llama información individualizada y no tienen nada que ver con la probabilidad inicial cuyo efecto intenta medir el experimento.

Por otro lado, en este experimento no hay una norma, una norma social esto es, como sería la que en otros experimentos condena por ejemplo el sesgo en el juicio sobre individuos motivado por su pertenencia a grupos étnicos (algo que se considera tiende al

racismo). Lo único que hay en este caso es una norma matemática que el experimentador espera que el sujeto adopte.

Por su parte, los estudios de Locksley y colaboradores no se presentan tanto como un problema de matemáticas sino como un juicio social, aunque la pregunta esté formulada en términos de probabilidad. Aquí el sujeto debe juzgar no sobre la probabilidad de pertenencia a un grupo sino sobre el grado en que una característica (asertividad por ejemplo) se aplica a un individuo. La probabilidad inicial (la probabilidad de ser asertivos para hombres y mujeres) no es ya algo independiente del juicio o de la probabilidad final sino que entra a formar parte de la misma. El que juzga no establece una probabilidad general de conducta asertiva según la descripción del comportamiento concreto que lee y luego recuerda que se trata de un hombre o una mujer y reevalúa su probabilidad. Por el contrario, aquí el ser hombre o mujer (y la asertividad que ello pueda conllevar) es un elemento más de la descripción y contribuye desde el principio a la impresión global que el sujeto se forma. De hecho, en la realidad cotidiana los estereotipos no funcionan al margen de la información individualizada sino que ayudan incluso a la interpretación de esta última y forman un todo con ella.

Además, en este caso la probabilidad inicial no viene creada 'ad hoc' por el experimentador sino que se supone que es una creencia que está de manera estable en la mente del sujeto. Esta creencia inicial es precisamente el estereotipo (de hombres y mujeres) cuya influencia es la que el diseño trata de contrastar. Recordemos que en el trabajo de Kahneman y Tversky el

estereotipo afectaba a la información individualizada pero no a la probabilidad inicial.

Por otro lado, en los experimentos de Locksley y colaboradores sí que hay una norma, una norma social para la evaluación de individuos. Mientras que en el caso anterior lo que había era una norma estadística, que los sujetos no llegaban a cumplir, en éste tenemos una norma social según la cual los individuos deben ser juzgados idealmente según sus características personales (al menos si éstas se conocen) y no según los grupos sexuales a los que pertenecen. Esto es particularmente relevante en el estudio de Locksley, Borgida, Brekke y Hepburn (1980) donde cada sujeto tiene que responder a las tres condiciones: información sexual sólo; información sexual más individualizada no diagnóstica; e información sexual más individualizada diagnóstica. Teniendo en cuenta que el sujeto pasa por una condición de información sexual sólo, es muy probable que esté muy alerta sobre la cuestión de la incidencia de lo sexual en el juicio. Así pues, el sujeto lo que hace es cumplir con la norma implícita de evaluar a las personas en sí mismas, especialmente si tiene información altamente diagnóstica.

Después de los experimentos pioneros de Kahneman y Tversky se han llevado a cabo diversos estudios sobre la falacia de la probabilidad inicial en los que no vamos a entrar; nuestra intención fundamental ha sido simplemente subrayar la dificultad de aplicar automáticamente los resultados de modelos cognitivos formales a situaciones sociales.

Si lo que pretenden los estudios de Locksley es decirnos que los estereotipos no funcionan siempre en el juicio sobre

individuos cuando los datos sobre los individuos son claros en cuanto a la dimensión del juicio, pues todos estaremos de acuerdo, aunque para ese viaje no hacían falta tales alforjas.

Pero si lo que se intenta es establecer desde esta línea de investigación la nulidad general de los estereotipos en la evaluación de individuos, o incluso elaborar conclusiones sobre la naturaleza de este efecto borrando su componente motivacional y dejando sólo un principio cognitivo, entonces evidentemente no podemos estar de acuerdo en absoluto.

"Estos resultados son obviamente inconsistentes con las teorías motivacionales sobre los efectos de los estereotipos sociales en los juicios de individuos. Como se ha dicho antes, las teorías motivacionales asumen que los efectos de los estereotipos ocurren debido a sus resultados o beneficios para el estereotipador. Este supuesto no puede sostenerse dada la sensibilidad de los efectos de los estereotipos a cambios en el conjunto de la información disponible sobre miembros de grupos estereotipados, considerando que estos cambios no tienen consecuencias motivacionales."⁴⁷

Un resultado que avala por ejemplo la insuficiencia de un enfoque exclusivamente cognitivo de la cuestión, y la necesidad de un factor motivacional o social, es el de Hewstone, Benn y Wilson (1988), quienes encontraron que los sujetos hacían uso de la probabilidad inicial en el caso de un miembro del endogrupo pero no en el de un exogrupo rechazado, dado que en el contexto del experimento el uso de la probabilidad inicial hacía disminuir la probabilidad de culpabilidad. Este uso selectivo de la probabilidad inicial produciría así un efecto de exoneración endogrupal.

⁴⁷. Locksley et al. (1980) pg. 38

Irónicamente, el experimento de Kahneman y Tversky que hemos visto, y que es pionero de la corriente en la que Locksley se apoya para intentar negar la influencia de los estereotipos en el juicio individual, muestra precisamente la influencia del estereotipo (de abogado o ingeniero) a la hora de evaluar una información individual y juzgar la probabilidad de pertenencia del individuo a uno de esos grupos. Esta 'lectura invertida' de sus resultados nos avisa también de que la oposición simple entre 'información individualizada', por un lado, y 'estereotipos' o 'categoría social', por otro, debe ser tomada con extrema cautela. La información individual puede ser interpretada por medio de otras categorías sociales o estereotipos. Por otro lado, la enseñanza de esto es una vez más lo atrevido de extrapolar esos modelos cognitivos al campo social.

La solución más evidente a este aparente enigma entre la información individual y social está, aparte de los factores motivacionales y sociales ligados a ambos tipos de información que Locksley quiere escamotear sin siquiera haber intentado medir, en la relativa diagnosticidad o 'fuerza' de ambas clases de información en cada contexto concreto. De acuerdo con esto, a veces la categoría social puede influir más, otras veces menos, y otras no incidir en absoluto si la otra información es suficientemente indicativa, como ocurría en el caso de Locksley y colaboradores.

Como parecía que más experimentos eran necesarios para demostrar lo obvio, Krueger y Rothbart (1988) mostraron que el conocimiento de la categoría social (hombre o mujer) afecta los juicios individuales sobre una dimensión (agresividad) que guarda

socialmente una relación con la categoría, incluso cuando se cuenta con una información conductual relevante del individuo. Bajo otras condiciones, cuando se presentaba la conducta como temporalmente consistente o cuando se introducía un rasgo en vez de una conducta, tal información individual sí era capaz de determinar los juicios de forma que la categoría social ya no suponía diferencia alguna en los mismos.

Por supuesto, todo depende de la intensidad de la relación entre la categoría social y la dimensión a evaluar, por un lado, y de la relación entre la información individual y dicha dimensión, por otro. De hecho, incluso en el segundo experimento de Locksley, Hepburn y Ortiz (1982), dos entre los doce individuos utilizados como estímulos sí que daban diferencias significativas entre las dos categorías sociales (sexos), y los dos correspondían a informaciones que no permitían decidir claramente sobre la dimensión en un sentido u otro.

9.1.2. La racionalidad de las decisiones categoriales y sus consecuencias

Otra derivación del problema de la confrontación entre datos individuales e información categorial es la racionalidad o no de tomar decisiones en razón a pertenencias grupales. Con esto conectamos por una parte con la norma social de que hemos hablado en el sentido de juzgar según datos individuales, y por otra parte con lo que hemos llamado malestar en la categorización. Sin embargo, estos dos elementos no prejuzgan necesariamente la racionalidad de la decisión. En la segunda edición del manual de Roger Brown (1986 pg. 599 y ss.) se puede encontrar un

interesante análisis de la cuestión. Lo cierto es que como dice el autor la presunta irracionalidad de utilizar el contenido de las categorías sociales para juzgar individuos puede no ser tal.

Desde un punto de vista formal, si la información individual no nos permite una evaluación concluyente sino probabilística, utilizar el conocimiento de las categorías sociales a las que pertenece el individuo para modular esa probabilidad puede no sólo no ser irracional sino por el contrario constituir el procedimiento más racional posible. Al menos esto es lo que nos dice la matemática. Otra cosa distinta es que los contenidos atribuidos a las categorías sociales sean verdaderos o no.

Como siempre, la solución dependerá en buena parte de cuándo consideremos una información individual suficientemente concluyente. Porque está claro que si un individuo se comporta sistemáticamente de manera que podamos atribuirle razonablemente una característica en alto grado, el que no hiciéramos tal atribución simplemente porque tal rasgo fuera inusual en su grupo sería una decisión injusta. El problema está en decidir cuándo la información personal es suficientemente adecuada y abundante como para hacer el juicio en sí misma. Porque si dejamos que el contenido de la categoría afecte desde el principio la decisión de si la información individual es suficientemente concluyente o no (en el sentido de que lo es si confirma lo que es usual entre miembros de la categoría, y no lo es en el caso contrario), entonces estamos cayendo en la circularidad.

Pero una cosa es la racionalidad formal, y otra cosa es la bondad moral de una acción. Aunque sea racional, evaluar a un individuo según el grupo del que forma parte puede ser a menudo

algo moralmente rechazable por dos razones. La primera es que va contra el valor aceptado en nuestra cultura de igualdad entre los individuos independientemente de categorías sociales.

La segunda radica en que tal tipo de decisiones en razón a categorías sociales pueden convertirse en círculos viciosos y en procesos que se perpetúan a sí mismos. En el terreno del empleo por ejemplo, si nunca se da trabajo cualificado a unos individuos aparentemente capaces porque son miembros de un grupo considerado incapaz (lo cual decrementaría la probabilidad de que los individuos de ser percibidos como capaces), nunca se dará la posibilidad de que los miembros de tal grupo salgan de esa situación inferior. Si en igualdad de condiciones, siempre se emplea a miembros del grupo superior, los miembros más capaces del grupo inferior (aunque sean menos que los del otro grupo) nunca tendrán una opción de triunfar y elevar de paso el nivel medio de capacidad de su grupo. De hecho, si todos los empleadores toman individualmente tal estrategia basada en la probabilidad inicial, el grupo inferior se verá tratado de manera incluso inferior a su capacidad real en ese momento, y verá anulada por supuesto cualquier posibilidad de mejora futura.

Por el contrario, si algunos toman la decisión 'irracional' de dar trabajo ignorando las pertenencias grupales (las probabilidades iniciales), es posible que una parte de los miembros del grupo inferior tenga éxito y esto vaya mejorando progresiva y paradójicamente la probabilidad inicial de su grupo (la media de capacidad del mismo), la misma que en principio se decidió dejar de lado. Es incluso concebible que este proceso acumulativo progresara hasta igualar las probabilidades iniciales

de los distintos grupos (sus características globales) de modo que hiciera por fin irrelevante el usarlas o no en la decisión.

Todo esto sucede porque la realidad social es más dinámica y compleja que el modelo estático que se refleja en un problema de probabilidades matemáticas.

Con todo, la conciencia generalizada de que las decisiones individualizadas pueden ser inmorales pero no necesariamente irracionales posiblemente obligaría a una buena parte de la literatura sobre discriminación y sesgo en diversas áreas a revisar su enfoque y a renunciar a la palabra sesgo, o cuando menos a explicar que se entiende referida a un parámetro de naturaleza no cognitiva sino social.

2.2. El grado de creencia en el estereotipo.

La segunda gran cuestión teórica que queríamos plantear se podría resumir en la pregunta '¿qué grado de fiabilidad o credibilidad le otorgan a los estereotipos los propios sujetos que los poseen?'.

Tradicionalmente, los estereotipos han sido estudiados digamos casi como una actitud compartida socialmente, o cuando menos como el componente cognitivo de la misma. De este modo, si un grupo social tenía un estereotipo (sobre otro grupo) se presumía que todos los miembros del grupo tenían individualmente esa actitud, es decir que todos creían que los individuos pertenecientes al otro grupo eran de esta o aquella manera. En efecto, en casi todos los estudios sobre la estereotipia se busca cuál es el estereotipo a nivel grupal y se da por supuesto que todos los miembros lo comparten, es decir creen en él. Hasta el punto de

que, como señala Pettigrew a propósito de la psicología social experimental, "las diferencias individuales son generalmente ignoradas y consideradas simplemente 'error'"⁴⁸. Si por ejemplo la investigación se ocupa de un efecto de la estereotipia, se usan habitualmente dos muestras independientes, una para medir el estereotipo, y otra para probar el efecto, con lo que el análisis de las diferencias individuales en cuanto a la estereotipia se torna imposible. Por supuesto, a menudo se maneja la posibilidad de que algunos individuos no compartan el estereotipo, pero se espera que su efecto sea despreciable en las medias grupales. Algunos autores que se han preocupado de buscar dimensiones en los estereotipos han llamado uniformidad al grado de consenso o difusión de un determinado estereotipo (cf. por ejemplo Cauthen et al., 1971).

Sin embargo, no está claro qué es exactamente lo que es uniforme o consensual. Hay una preocupación de que quizá los estereotipos no sean tanto o no solamente creencias que tienen los individuos, sino más bien imágenes sociales que están presentes para todos pero en las que muchos individuos, y no necesariamente una pequeña minoría, pueden no creer realmente. Esto es una cuestión metodológica de cómo se miden los estereotipos, pero es también una cuestión de fondo. Algunas citas históricas nos ayudan a ver que esta no es una consideración excéntrica ni reciente.

"De acuerdo a la mayoría de las interpretaciones normales de la estereotipia, las protestas de los estudiantes y su aparente falta de etnocentrismo no debería haber estado acompañada de tales impresiones altamente estandarizadas de los grupos en cuestión.

⁴⁸. Pettigrew (1981) pg. 306

Una explicación es que los estudiantes han relatado generalizaciones de rumores que no significan nada en absoluto para ellos personalmente (como algunos de ellos estaban deseosos de aclarar).⁴⁹

"Los resultados sobre la medida en que una generalización dada está extendida entre un grupo de gente (sujetos), incluso si se ignoran los problemas metodológicos, no tienen ningún valor para elucidar qué es un estereotipo, cómo se desarrollan o incluso cuánta gente tiene un estereotipo. Por ejemplo, ¿cuántos sujetos en realidad suscriben (están de acuerdo con) o usan la generalización en la conducta, y cuántos sujetos están simplemente relatando su conocimiento de los rasgos que las personas en su cultura atribuyen más comúnmente al grupo étnico dado...?"⁵⁰

"Uno puede también ser capaz de reconocer un estereotipo sin creer que es descriptivo del grupo en cuestión."⁵¹

"Estos resultados sugieren que hay que proceder con cautela al hablar sobre el estatus ontológico de los estereotipos básicos. Pueden ser reales en el sentido de que todo el mundo sabe lo que se supone que son y puede contarlos cuando se le pide que lo haga."⁵²

Eysenck y Crown (1948) sugirieron que a menudo los sujetos a los que se les pasan pruebas de estereotipos pueden ver el recurso a los clichés o imágenes culturales como la única opción en una situación de elección neurótica en la que no tienen por sí mismos una respuestas pero se ven obligados a dar una. Esto es especialmente relevante con técnicas metodológicas como la lista de adjetivos en la que el sujeto no tiene la posibilidad de no estereotipar y sólo la elección de los rasgos concretos es dejada a su arbitrio.

⁴⁹. Karlins et al. (1969) pg. 15

⁵⁰. Brigham (1971) pg. 29

⁵¹. Cauthen et al. (1971) pg. 111

⁵². Williams et al. (1989) pg. 407

Cabe también la posibilidad de que en algunos ámbitos la gente posea a la vez estereotipos sociales y otro tipo de conocimiento, quizá más directo o técnico, sobre el grupo en cuestión. Scheff (1966) escribió a propósito de la percepción social de los locos, que incluso en el caso de sujetos familiarizados con conceptos de la psiquiatría "los estereotipos tradicionales no son descartados, sino que continúan existiendo junto a las concepciones médicas, porque los estereotipos reciben apoyo casi continuo de los medios de comunicación y en el discurso social ordinario"⁵³.

En suma, el interrogante se centra en si los estereotipos no serán a la percepción de grupos sociales lo que los trajes regionales a los vestidos en general. Es decir, algo casi folklórico, que todo el mundo conoce y que en ese sentido 'representa' muy bien al grupo, pero que no genera expectativas en cuanto a los miembros concretos de tal grupo en la vida ordinaria y por tanto no influye en la interacción con ellos. Podría argüirse que aunque no tuvieran poder predictivo todavía podrían conservar poder diagnóstico (de la misma forma que es muy fácil detectar la procedencia de un traje regional a pesar de no esperar que sea la vestimenta habitual de los miembros del grupo), pero incluso éste puede verse eliminado si se juzga que los rasgos del estereotipo son igualmente frecuentes en otras comunidades. La asociación entre los rasgos y el grupo funcionaría así sólo en un sentido pero no en el contrario; si se le da al sujeto la etiqueta del grupo puede contestar con los rasgos programados en el cliché, pero no porque haya una persona

⁵³. Scheff (1966) pg. 67-68

real con esos rasgos va a ser vista como más probable su pertenencia a ese grupo.

En muchas medidas de estereotipo se pregunta a los sujetos el grado en que los adjetivos, frases, etc. son 'típicos' o 'representativos' del grupo. Estas palabras podrían provocar dichas asociaciones con imágenes sociales en las que el sujeto no tiene por qué creer. Aun si se pregunta con claridad la opinión propia del sujeto sobre el grupo, podría ser que el sujeto interpretara que lo que se espera de él son las imágenes culturales, o el sujeto podría echar mano de ellas en el caso de no tener una opinión personal.

Una de las razones que pudiera explicar la no creencia efectiva en tales imágenes culturales sería el hecho de que esas impresiones pudieran haber sido creadas en un momento pasado, en el cual socialmente fueron consideradas como ciertas, y haber perdurado más o menos inalteradas en la iconografía social mientras la creencia de que realmente correspondían a los miembros actuales del grupo se iba desvaneciendo.

Este es un dilema de difícil solución. La única sugerencia va en la línea de tener en cuenta que existen estas dos posibilidades al nivel individual: conocimiento del estereotipo (se sabe que hay una imagen de que los miembros de un grupo son de una forma determinada) y creencia en el mismo (se cree que los miembros de ese grupo son efectivamente así). Habría entonces que tratar de medir estas dos posibilidades por separado en lo posible.

Con esto no queremos decir que al nivel social el estereotipo en sí tenga dos componentes, creencia y conocimiento, y pueda

manifestarse con uno de ellos independientemente del otro. El estereotipo a nivel grupal en sentido estricto lo constituyen las creencias reales sobre cómo son los miembros de un grupo, dado que como hemos argumentado anteriormente uno de sus rasgos esenciales es su capacidad de crear expectativas y de afectar a la percepción de nuevos miembros del grupo. El estereotipo por tanto requiere que una mayoría cualificada o una parte importante de la población comparta y crea en la realidad del mismo. Otra cosa es que haya, como en efecto hay, imágenes culturales claras y compartidas sobre otros grupos pero que son tomadas de modo anecdótico y que no son realmente aplicadas a los miembros del grupo. Estos clichés culturales no debieran ser, estrictamente hablando, llamados estereotipos. Aparte de esto, incluso si la mayoría de la población cree que los miembros de un grupo poseen determinados rasgos, habrá personas que estén en desacuerdo con ese estereotipo y sin embargo lo conozcan.

2.2.1. La separación entre creencia y conocimiento del estereotipo: el trabajo de Devine.

Independientemente de si la gente en general reproduce una imagen cultural sin asumirla personalmente cuando se le pregunta su visión de un grupo social, o si en cambio la mayoría cree realmente en él y sólo una minoría lo rechaza, una de los objetivos fundamentales de la distinción entre conocimiento de un estereotipo y la asunción o creencia en el mismo es que el mero conocimiento de un estereotipo puede tener efectos particulares, por ejemplo cognitivos. Este problema será

precisamente uno de los puntos claves de atención en nuestro trabajo empírico cuando nos ocupemos del proceso de la memoria.

Un planteamiento muy cercano a éste, según el cual el simple conocimiento de un estereotipo puede tener ciertos efectos, es el que aparece en los estudios de Devine (1989). En primer lugar, se asegura de que el conocimiento del estereotipo de los negros desde el punto de vista social es igual para los sujetos con alto y bajo prejuicio, es decir para sujetos que están de acuerdo y en desacuerdo con el estereotipo. La prueba estadística para respaldar esta hipótesis no parece muy sólida (diferencias de proporciones con un número bajo de sujetos), ni la alternativa de confiar en la evaluación de los jueces tampoco. Pero de cualquier forma este es un supuesto - el hecho de que el conocimiento del estereotipo sea más o menos el mismo para quienes están de acuerdo con él y quienes no- con el que razonablemente se puede estar de acuerdo, al menos a nivel general. Hay una serie de sesgos en la literatura (el falso consenso, la evaluación de extremosidad según la propia extremosidad del sujeto, etc.) que nos avisan de que afirmar una igualdad exacta en la percepción del estereotipo social por parte de quienes lo asumen y quienes lo desautorizan puede ser dudoso. Sin embargo, dado que el estereotipo social está respaldado por una amplia difusión del mismo, en medios de comunicación por ejemplo, podemos asumir como mínimo que el conocimiento del mismo será amplio incluso entre quienes no lo profesan. De hecho estos últimos, al ser estereotipo algo socialmente compartido, se encuentran a menudo a sí mismos luchando contra él.

En el segundo estudio, el central, Devine utiliza una técnica de Bargh y Pietromonaco (1982) para activar una información a los sujetos de manera inconsciente. Se trata de presentar una palabra en una pantalla durante un intervalo suficientemente grande para que el sujeto la pueda percibir pero demasiado pequeño para que la pueda reconocer conscientemente (80 milisegundos). La palabra aparece en uno de los cuatro cuadrantes del campo de visión y la tarea del sujeto, para mantener su concentración en la misma, es contestar lo más rápidamente posible si el estímulo (el sujeto no sabe en principio que es una palabra) apareció en la mitad derecha o en la izquierda del campo de visión. Cada sujeto debía responder a 100 estímulos, luego de esta forma se activaban 100 palabras. En una condición 80 de estas 100 palabras estaban relacionadas con el estereotipo de los negros: etiquetas del grupo, adjetivos estereotípicos o sustantivos asociados con el grupo (Harlem, por ejemplo); las otras 20 eran neutrales. En la otra condición sólo 20 palabras estaban relacionadas con dicho estereotipo y 80 eran neutrales. Uno de los aspectos centrales del estereotipo del negro era la agresividad pero ninguna de las palabras actualizadas estaba directamente relacionada con la agresividad.

La segunda tarea variaba de acuerdo a una de las tres siguientes condiciones. Una condición consistía en pedirle a los sujetos que adivinaran las palabras que se les habían presentado en la tarea anterior; sus 'corazonadas' no coincidieron con los estímulos efectivamente presentados. Una segunda condición era la del test de reconocimiento donde los sujetos intentaban reconocer unas cuantas palabras de las que habían visto

taquistoscópicamente, mezcladas con otras tantas que no habían visto. De acuerdo al análisis de la teoría de detección de señales, el reconocimiento de los ítems no fue significativamente superior al azar. En suma, los sujetos no pudieron reconocer los estímulos usados en la tarea de percepción, tal como estaba previsto.

La tercera condición, la crucial, consistía en leer un párrafo que describía el comportamiento ambigüamente hostil de un persona (tomado de Srull & Wyer, 1979), formarse una impresión de esa persona y juzgarla en unas escalas de rasgos, varias de las cuales hacían referencia a la dimensión de hostilidad. No se proporcionaba información sobre la raza de esta persona.

De acuerdo a la hipótesis, los sujetos que 'vieron' un 80% de estímulos relativos a los negros en la primera tarea juzgaron a la persona descrita en el párrafo de la segunda tarea como significativamente más hostil que aquellos sujetos que sólo estuvieron expuestos a un 20% de estímulos relacionados con el estereotipo de los negros. Y lo que es más importante, tal resultado se daba tanto para los sujetos con alto prejuicio (alto acuerdo con el estereotipo) como para aquellos con bajo prejuicio y no había diferencias significativas entre estos dos grupos en cuanto a este fenómeno.

El tercer estudio pedía a los sujetos que escribieran todos y cada uno de los pensamientos que se les vinieran a la mente cuando pensaban en el grupo social de los negros. Como era de esperar, los sujetos de alto prejuicio relataban pensamientos más negativos y más en línea con el estereotipo que los sujetos de bajo prejuicio.

La autora interpreta sus datos, en vez de en el sentido de que los sujetos clasificados como de bajo prejuicio han modificado sus auténticas respuestas en la tarea consciente, como que el mero conocimiento del estereotipo puede producir respuestas congruentes con el estereotipo o prejuiciosas en tareas inconscientes donde el control del sujeto sobre su propio proceso psicológico está ausente. De modo que no es que los sujetos de bajo prejuicio tengan alto prejuicio sino que funcionan como ellos cuando el proceso es automático y no puede ser inhibido. De aquí se sigue que el auténtico prejuicio o creencia en el estereotipo debe medirse a nivel consciente y no en tareas automáticas como hacen otros investigadores. En línea con la visión cognitiva del hombre como un procesador limitado de información cuyas limitaciones le llevan a cometer sesgos, Devine afirma que cuando el tiempo, la atención y el esfuerzo cognitivo estén limitados, el perceptor correrá el riesgo de funcionar estereotipada o prejuiciosamente. A pesar de que ella deduzca una conclusión optimista, en el fondo un claro pesimismo se desprende de su visión. Cuando a la gente se le presentan imágenes sobre grupos sociales de manera oculta, incluso los que realmente no creen en ellas terminan hasta cierto punto funcionando como si creyeran, de modo que perciben a un miembro del grupo de forma convergente con dicha imagen.

Los resultados de Devine son indudablemente interesantes y originales, pero tienen en nuestra opinión un flanco débil, sutil quizá pero decisivo. La autora ha demostrado que la presentación inconsciente de palabras relacionadas con el estereotipo del negro (uno de cuyos componentes es la hostilidad, aunque ésta no

se mencione en dicha presentación) es capaz de actualizar la hostilidad en la mente del sujeto hasta el punto de percibir un estímulo ambiguo como más hostil. Hasta aquí todos de acuerdo.

A partir de aquí, supone que el proceso ha tenido lugar de la siguiente forma: el sujeto ha asociado los componentes del estereotipo del negro con otro componente que faltaba (la hostilidad), de manera que se lo ha atribuido a un sujeto ambiguo en una tarea posterior, como si fuera negro, actuando así de manera prejuiciosa. Implícito en este análisis está la presunción de que aunque la persona en general no piense que los negros son hostiles, en cierto momentos y de forma subconsciente si llega a crearlo de manera que afecta sus respuestas.

Veamos ahora otro posible escenario. Para comenzar, la primera gran objeción que hay que hacer es cuestionar el supuesto de que los juicios de los participantes fueron estereotípicos o prejuiciosos en la segunda tarea. Para que fuera así, los sujetos tendrían que haber juzgado más hostil la descripción de una persona negra que otra descripción de iguales características correspondiente a una persona blanca. Y recordemos que la descripción no hacía referencia alguna a la raza. Por otro lado, no hay base para garantizar que los sujetos estaban percibiendo esa descripción como de un negro. Por consiguiente, no hay razones para afirmar que las evaluaciones fueron ni estereotípicas ni, menos aún, prejuiciosas.

En segundo lugar, la activación de la dimensión de hostilidad no tiene que venir necesariamente de la creencia que los negros son hostiles. Podría venir también, especialmente para los sujetos de bajo prejuicio, de la percepción de un discurso

hostil, de un mensaje hostil en las palabras que 'veían'. Si observamos que tales palabras incluían ejemplos como 'esclavitud', 'oprimidos', 'ghetto', 'plantación' o mismamente 'prejuicio' no parece descabellado que tal mensaje se asocie con la hostilidad, independientemente de la imagen que se tenga de los negros. Aparte de estas palabras concretas con un contenido más negativo, en general la actualización de la imagen que socialmente se tiene de los negros puede implicar una activación de la hostilidad que otros sientan hacia los negros, no necesariamente la hostilidad proveniente de los negros. O quizá este mensaje de prejuicio puede generar incomodidad en el sujeto, tanto por su acuerdo como su desacuerdo, que puede proyectarse fuera como hostilidad. En general, un problema con la activación de emociones es que no se sabe bien qué se está activando y cuáles su relación con otras emociones. Es concebible que la activación de una emoción negativa se canalice a través de otra como la hostilidad. Dicho en otros términos, puede que no se haya activado tanto la idea de hostilidad por asociación con el resto del estereotipo como la sensación de hostilidad ante el conjunto del mensaje, por diversas razones.

Pero incluso si diéramos por buena la idea de que la hostilidad procede de la asociación con el resto del estereotipo del negro, no hay ninguna prueba de decisión estereotípica o prejuiciosa hasta que esto no redunde en un incremento de la hostilidad percibida en un negro y no en un blanco. Si a resultas de la asociación con el estereotipo hemos conseguido activar la percepción de hostilidad, pero en general y en relación a cualquier objeto social, no podemos calificar esto de decisión

estereotípica ni prejuiciosa, a lo sumo de 'relacionada con el estereotipo'.

Todo este enigma se arreglaría si el diseño incluyera dos condiciones adicionales, una con un estímulo a juzgar blanco y otra con uno negro. Sin embargo esta posibilidad está vedada por el hecho de que se busca precisamente una activación inconsciente, la cual sería cuestionable si alguna clave racial diera la posibilidad de hacerla consciente y por tanto, en términos de Devine, de inhibir la respuesta prejuiciosa.

En resumen, está aún por demostrar que la activación de un estereotipo cultural haga, en ciertas condiciones, que los individuos que no lo asumen actúen y juzguen como si creyeran en el estereotipo, es decir como si pensarán que los miembros del grupo son en efecto de tal manera. Dado que Devine da por supuesto este vínculo entre activación por un lado, y juicio (como si fuera creencia) por otro, habla indiferenciadamente de activación de una creencia o de una imagen.

Con ello, la solución a la estereotipia y el prejuicio está aparentemente en entrenarse en activar la creencia personal al menos con la misma frecuencia con la que se activa el estereotipo social. Sin embargo, la activación de una imagen social es algo distinto y de consecuencias distintas a la activación de una creencia. Mientras la primera 'se ve', la segunda 'se siente' actitudinalmente, por lo que sus activaciones no son equiparables. Al menos mientras no se demuestre lo contrario.

En conclusión, pese a que no apoyamos las conclusiones de Devine, su trabajo sí nos sirve para sostener la posición de que el simple conocimiento de un estereotipo puede tener una serie

de efectos, de cuya naturaleza exacta todavía no podemos establecer conclusiones definitivas pero en la que intentaremos profundizar, al menos en el campo de la memoria. Provisionalmente podemos decir que el conocimiento del estereotipo puede bastar quizá para que éste actúe como esquema en determinadas condiciones.

10. Nuestra definición de estereotipo.

La intención de este apartado no es encontrar, por fin, la piedra filosofal que nos lleve a la definición auténtica de un estereotipo, ni tampoco entrar y tomar postura en todas y cada una de las polémicas que ha producido. El propósito es más bien poner las cartas de nuestra concepción de estereotipo boca arriba, de modo que se sepa a qué nos estamos refiriendo cuando demos cuenta de nuestras investigaciones empíricas.

Sin más dilación, podríamos definir un estereotipo como la imagen compartida que existe en un grupo social relativa a las características atribuidas a los miembros de otro grupo social en cuanto miembros de ese grupo. En esta formulación se pueden destacar los siguientes aspectos.

El primero, contenido en la palabra 'compartida', es el consenso. Coincidimos con tantos otros psicólogos sociales (cf. Vinacke, 1957; Gardner, 1973; Perkins, 1979, etc) en que los estereotipos deben ser compartidos si quieren tener alguna entidad propia y algún interés para la psicología social. Ya existen en la psicología cognitiva y en la propia filosofía otras palabras que designan las creencias o las cogniciones de un sujeto. Si no encontramos ninguna diferencia entre las generalizaciones que los sujetos tienen sobre cualquier otro tipo de objetos y no exigimos la necesidad del consenso, no vemos la necesidad de que la psicología social se ocupe de ellas. En el momento en que consideramos sólo elementos compartidos, accedemos a toda una compleja dinámica grupal e intergrupal que de otro modo nos estaría vedada.

El segundo punto al que queremos hacer referencia es la deliberada ambigüedad de la palabra 'imagen' de modo que incluya contenidos diversos, tanto cognitivos como evaluativos. Asimismo, aunque normalmente los estereotipos se miden en forma de rasgos (adjetivos) por su mayor facilidad, la palabra 'imagen' quiere dar cabida a cualquier otro tipo de contenido como comportamientos, asociaciones, etc.

En tercer lugar, la definición apunta a características de los miembros del grupo, es decir a características individuales aunque comunes a los miembros del grupo. De este modo se quiere diferenciar de los rasgos de un colectivo en tanto que colectivo, tratando así de evitar la falacia individualista en las relaciones intergrupales que ya hemos descrito.

Otro aspecto a destacar es que lo que cuenta es la imagen de los miembros en cuanto miembros, es decir debida a su pertenencia al grupo. Así, si por ejemplo hay algún rasgo común entre los miembros de ese grupo pero también característico de muchas otras personas de distintos grupos, no podremos concluir que tal rasgo esté relacionado con la pertenencia al grupo. Esto nos remite directamente al componente diagnóstico o distintivo del estereotipo. Este aspecto de la imagen de unos sujetos en cuanto miembros de su grupo nos da acceso de nuevo a la dinámica intergrupar que tanto interés tiene (o debiera tener) para las ciencias sociales. Podría darse la casualidad de que un individuo que tuviera que juzgar uno a uno a los componentes de un grupo pensara que muchos de ellos tienen una característica particular, pero hasta que en la mente del perceptor no haya una conexión (consciente o inconsciente) entre dicha característica y la

pertenencia al grupo no podríamos hablar estrictamente de estereotipo.

Por último, las características de los miembros del grupo tienen que ser atribuidas, esto es, no definitorias. Según esto, el grupo viene definido por una serie de rasgos o criterios, más o menos rotundos o difusos, que determinan la inclusión o no de una persona como miembro del mismo. Estos rasgos no podrían pues formar parte del estereotipo, el cual estaría compuesto de otros rasgos que se atribuirían a los miembros del grupo adicionalmente a los que determinan su pertenencia. En otros términos, los rasgos del estereotipo deben ser formalmente independientes de los que rigen la categorización de los sujetos como miembros del grupo. Aunque en la realidad cotidiana, especialmente en situaciones de ambigüedad, estos rasgos atribuidos puedan luego ayudar a decidir si una persona es considerada o no miembro del grupo.

Si no hiciéramos esta salvedad podríamos caer en la tautología o en la irrelevancia. Decir por ejemplo que el estereotipo del negro supone tener la piel negra, que el estereotipo del gallego tiene como componente el haber nacido en Galicia, o que parte del estereotipo de la mujer consiste en tener determinadas características fisiológicas y determinados órganos genitales no parece que tenga mucho sentido.

Todo ello nos conecta con la propia naturaleza controvertida de los estereotipos, los cuales tradicionalmente han estado compuestos de rasgos, fundamentalmente de personalidad, que eran objeto de disputa entre los grupos afectados y entre los propios científicos sociales. Si por el contrario el estereotipo hubiera

estado referido a características objetivas e incontrovertibles estas polémicas no se hubieran producido.

11. Unas notas metodológicas

Tras haber pasado revista al concepto de estereotipo, dedicaremos ahora un breve espacio a su medición. Si quisiéramos analizar a fondo todas las formas, pasadas y posibles, de medición, necesitaríamos probablemente al menos tantas páginas como llevamos empleadas en el concepto. Nos limitaremos por tanto a examinar unos cuantos puntos de interés de forma que sirva también de introducción para nuestra propia forma de medición.

11.1. Las primeras técnicas: la lista de adjetivos.

Como ya sabemos, los estudios sobre estereotipos comienzan con identificación de fotografías para pronto pasar a la técnica de la lista de adjetivos de Katz y Braly, que constituye el núcleo de ese paradigma teórico-empírico que parte de estos autores. Ya vimos que la técnica consiste en proporcionar a cada sujeto 84 adjetivos y pedirle que seleccione los que considere típicos de cada grupo. Los adjetivos más usados por el conjunto de sujetos para describir a un grupo constituirían el estereotipo del mismo y la consistencia del mismo sería tanto mayor cuantos menos adjetivos hicieran falta para incluir el 50 por ciento de todas las atribuciones. Desde entonces esta técnica ha sido criticada desde todos los ángulos y perspectivas, lo cual no ha sido obstáculo para que se siguiera utilizando. Las críticas más significativas las podríamos resumir en cuatro.

La primera radica en que el contenido que se puede adscribir a cada grupo está limitado por la oferta de adjetivos que le ofrece el experimentador. Así, el sujeto puede no encontrar lo que quiere expresar, bien porque el adjetivo que desea no está

en la lista o bien porque su idea no encaja en un adjetivo sino en una conducta, etc.. En este caso, puede optar por uno de los adjetivos presentes que resulte similar a lo que quiere decir, como mal menor, o abstenerse. Esta desventaja de la técnica, siendo incuestionable, es sin embargo compartida con todas las otras técnicas que no tengan un formato abierto. Y no hace falta insistir en la dificultad de tratar material no estructurado y de ejecutar análisis precisos con el mismo. Por ello, lo que parece razonable es utilizar métodos abiertos en principio y pasar a preguntas más estructuradas una vez que se conozca más o menos el contenido de la imagen de cada grupo sobre el que se desee investigar.

La segunda sería objeción que se ha presentado contra este procedimiento es que no permite una medida individual de estereotipo. Podríamos concebir una medida del acuerdo individual con el estereotipo colectivo, pero ciertamente no podemos elaborar ninguna medida de la intensidad de la visión estereotípica de cada individuo. Aunque esta crítica viene a veces de parte de aquellos que buscan medir los 'estereotipos personales' (cf. McCauley et al., 1980), lo cierto es que su validez es general. Paralelamente, podemos afirmar que la lista de adjetivos tampoco permite una buena evaluación de la intensidad grupal del estereotipo. Se podría argüir que la proporción de sujetos que señala cada rasgo es un índice de esta intensidad, pero sólo indirectamente puesto que es concebible que los sujetos elijan mayoritariamente un adjetivo para un grupo, entre el conjunto dado de adjetivos, sin por ello creer que este adjetivo se aplica de forma extrema al grupo (es decir que los

miembros del grupo X son muy ...). Además, no permite comparar las intensidades de los estereotipos de distintos grupos porque la posible intensidad (indirecta) que nos revela el porcentaje de sujetos que consigna un adjetivo está en todo caso referida al conjunto de adjetivos usados para ese grupo pero no puede ser contrastada directamente con los adjetivos de otros grupos.

El tercer problema del procedimiento de Katz y Braly es que el conjunto de adjetivos que obtenemos para cada grupo está sacado del total de las asignaciones y no refleja necesariamente ningún patrón individual. Si tenemos en total 6 adjetivos, es posible por ejemplo que la mitad de la muestra haya señalado 3 de ellos y la otra mitad de la muestra los otros 3 sin que ningún sujeto marque los 6. Esta contrariedad se agrava en la medida en que pensemos en el estereotipo como un conjunto articulado de rasgos que tienen un significado conjunto y no como un agregado de adjetivos.

La cuarta crítica, y a nuestro juicio la más importante, es el hecho de que el procedimiento de Katz y Braly obliga al sujeto a estereotipar y sólo le deja libre la opción de elegir los rasgos en los que se basará el estereotipo. Esta consideración está conectada con la anterior de la dificultad de medir la intensidad, pero sus efectos son mucho más destructivos. De hecho, en la replicación del estudio de Katz y Braly llevada a cabo por Gilbert (1951) un porcentaje apreciable de sujetos se negó a aplicar características a los sujetos en razón a su pertenencia étnica, es decir que se negó a hacer la tarea. Aquí, como en tantas otras mediciones sociales, es fundamental dejar

abierta la posibilidad de que el fenómeno que intentamos medir no se produzca-- una posibilidad, claro es, que esté incluida en la misma tarea que se pide a los sujetos y que no suponga tenerse que negar a realizarla. Tenemos que dejar espacio para que se dé la hipótesis nula, en este caso que no haya estereotipo sobre un grupo social. En concreto, tenemos que permitir al sujeto que pueda contestar que los miembros de un determinado grupo no tienen ninguna característica particular, y aún más, que pueda manifestar incluso que los miembros de ningún grupo (étnico, por ejemplo) tienen tampoco ningún rasgo especial debido a su pertenencia grupal. Dado el tradicional vínculo entre estereotipo y prejuicio, y lo que llamamos el 'malestar en la categorización', esta es una posibilidad a considerar muy seriamente.

11.2. El sesgo de la autopresentación: el autocontrol de las propias respuestas de acuerdo a los valores sociales.

Ya dejando al margen a Katz y Braly, pero conectada con esta vinculación entre prejuicio y estereotipo, hay una cuestión que muchos investigadores han tratado de sortear: la valoración social negativa en muchos lugares de los estereotipos negativos. No está bien visto denigrar a los exogrupos, especialmente a las minorías, por la connotación (cuando no la denotación) de prejuicio y racismo que esto supone. Ya veíamos las reflexiones de Allport a propósito de la fricción entre el prejuicio dominante en ciertas áreas de los EEUU y el 'credo americano'. En estas circunstancias es muy posible que los sujetos no declaren sus auténticas imágenes y percepciones de los exogrupos,

y que sus respuestas en función de la conformidad con los valores dominantes nos digan más sobre éstos que sobre sus propias creencias. Este problema es lo que en la psicología social anglosajona se conoce con el nombre de 'social desirability'. Esto es especialmente grave si tratamos de medir el prejuicio - recordemos que la intención de la escala F de Adorno era justamente medir el prejuicio indirectamente para evitar este problema- pero también es muy preocupante si nos enfrentamos a los estereotipos. Al fin y al cabo este es un obstáculo con el que siempre se han enfrentado los psicólogos sociales.

En cambio, se han tratado de descubrir métodos que permitieran esquivar este inconveniente. Vamos a analizarlos.

11.2.1. El método del 'bogus pipeline'

El primero de ellos es el procedimiento llamado de 'bogus pipeline'. Consiste en conectar al sujeto a un aparato y convencerle de que el mismo es capaz de detectar las creencias auténticas de la persona por medio de mediciones fisiológicas, algo así como un detector de mentiras. A renglón seguido se le pide al sujeto que trate de predecir los resultados que está marcando el aparato en su caso. El supuesto es que el sujeto intentará acertar en la predicción y por tanto se ajustará más a sus verdaderas creencias. Esta técnica ha sido usada por Sigall y Page (1971), que han comparado los resultados obtenidos con los que se producen bajo un formato normal de respuesta. De acuerdo con las predicciones de los autores, los resultados bajo la condición experimental (con la máquina) correspondían a un estereotipo más negativo de los negros que en la situación de

control. Sin embargo el procedimiento del 'bogus pipeline' dista mucho de ser algo objetivo y de interpretación unívoca.

Se ha criticado el hecho de que es un método de aplicación limitada por su alto coste en relación a cada sujeto entrevistado y porque su eficiencia se basa en que los sujetos desconozcan su auténtica naturaleza, por lo cual una difusión amplia de su uso terminaría haciéndolo inviable (cf. Stahlberg & Frey, 1988). Sin embargo las objeciones más serias corresponden al supuesto de que el sujeto responderá según su verdadera actitud, y en general a la motivación con la que contesta en tan especiales condiciones. Stults, Messé y Kerr (1984) hallaron que los resultados con esta técnica no eran constantes sino que variaban a medida que el sujeto se acostumbraba a la misma. Pero son los propios Sigall y Page los que siembran las dudas más siniestras en el mismo artículo cuando consideran la posibilidad de que los sujetos traten de expresar una opinión socialmente más negativa (desde el punto de vista de la autopresentación) de la que tienen en realidad para que luego el aparato les 'sorprenda' positivamente, en vez de correr el riesgo contrario y llevarse un 'chasco'. O cuando afirman que el sujeto puede intentar predecir estados fisiológicos propios que pueden no coincidir con su verdadera opinión, al menos en términos cognitivos. Por ejemplo, si la situación le produce ansiedad es concebible que el sujeto crea que la máquina predecirá prejuicio, al margen de su actitud.

En definitiva, el 'bogus pipeline' es en buena parte una incógnita y no ofrece garantía de evitar el problema de la automanipulación de las respuestas en la línea de las expectativas sociales.

11.2.2. La variación de las instrucciones

Una segunda forma con la que se ha intentado eliminar o paliar el sesgo ha sido variando las instrucciones al contestar el cuestionario. Lobel (1988) preguntó a los sujetos por la opinión del americano típico, y comparó la media con la que se obtenía cuando se les pedía su propia opinión. La diferencia entre ambas condiciones era de nuevo significativa en el caso de los negros (siendo el estereotipo más positivo bajo la condición normal) y variaba en el resto de los grupos. La lógica era que al ser preguntado por el americano típico, el sujeto no se sentiría constreñido por la sanción social negativa y no tendría que preocuparse por su autopresentación, por lo que contestaría según su verdadera actitud. Este es quizá el procedimiento más flojo de todos por diversas razones. Cabe imaginar dos líneas de razonamiento diferentes que pudieran llevar a la conclusión que pretende su autora.

La primera sería que cada sujeto, al ser preguntado por la valoración del americano típico, contestara directamente con su valoración personal, independientemente de su percepción de lo que el americano típico piensa. Esto no parece muy razonable.

La segunda línea de razonamiento posible estaría basada en dos supuestos. Uno, que la población universitaria que examina es representativa de la general (de modo que la media muestral de sus opiniones debería coincidir con la del 'americano típico'); y dos, que la percepción de la opinión social por los individuos es exacta, de modo que cualquier diferencia entre ésta y la media de las opiniones individuales tiene que provenir de la distorsión de estas últimas en el sentido de conformidad con los valores

dominantes. Ninguno de los dos supuestos tiene fundamentos válidos. En primer lugar, la población universitaria no tiene por qué equivaler a la población 'típica' del país en absoluto. Por otra parte, la percepción de la evaluación que otras personas hacen de un objeto está sujeta a sus propios sesgos en distintas direcciones, de los cuales hay buena muestra en la literatura sobre polarización y extremosidad (sujetos con actitudes extremas ven opiniones de distinto signo como más extremas), sobre falso consenso (la tendencia a creer que los demás piensan como uno), etc. Por tanto, no hay garantía de que dicha percepción de la actitud social sea correcta.

Posiblemente, las respuestas desde la opinión personal estén sujetas a un sesgo de autopresentación, pero éste no guarda una relación necesaria con la respuesta desde un criterio social. Dicho de otra forma, el supuesto de que, en ausencia de la incidencia de la autopresentación, la media de las opiniones individuales de estudiantes universitarios debe ser igual a la media de las opiniones que estos perciben en el ciudadano típico (por lo cual la diferencia entre las dos nos revelaría el sesgo de la autopresentación) es bastante gratuito. Además, el significado de 'americano típico' está lejos de ser preciso; puede entenderse como el americano medio, o sea la media de todos los americanos, o como el americano genuino o distintivo, el más característico de su país. Si una persona lo entiende bajo este último prisma y considera por ejemplo que la mayoría de los americanos tiene prejuicios contra los negros, no es de extrañar que su respuesta a las preguntas sobre el 'americano típico' resulte más negativa de lo que sería la media real de todos los

americanos puesto que habría una parte de la población (la 'no típica' y no prejuiciosa) que no estaría tomada en cuenta en su juicio estimativo.

Resumiendo, la conclusión es que éste no es un método fiable para controlar, y no digamos ya cuantificar, la influencia de la autopresentación.

11.2.3. El método del 'matched guise'.

El tercer procedimiento que se ha empleado en este empeño ha sido la llamada técnica del 'matched-guise', que consiste en igualar los estímulos en todo menos en el factor que se quiere estudiar y comparar las evaluaciones de los sujetos hacia los distintos estímulos. Williams, de la Cruz y Hintze (1989) mostraron a sus sujetos descripciones de varias personas que reflejaban distintos tipos de personalidad, y les pidieron que evaluaran a cada una en una serie de escalas de adjetivos. Cada una de las seis personas descritas aparecía como un hombre para la mitad de la muestra y como una mujer para la otra mitad. Al estar igualadas en todo lo demás, la diferencia en las escalas entre la parte de la muestra a la que se le presentó como mujer y la mitad a la que se le presentó como hombre tendrá que ser debida al estereotipo sexual. La existencia de varios estímulos diferentes permite además medir el efecto del mismo según el tipo de personalidad. El lector se habrá dado cuenta de que el vínculo entre el estereotipo de un grupo y el juicio sobre uno de sus miembros, que analizábamos en un apartado anterior y que algunos autores habían cuestionado, aquí se da por supuesto. Esta técnica se ha empleado en repetidas ocasiones (Duncan, 1976; Sagar &

Schonfield, 1980) pero el estudio que acabamos de describir es el que quizás más explícitamente la entiende como una forma de medición de los estereotipos en vez de un estudio de sus efectos.

Este es esencialmente el método clásico para estudiar el sesgo que los estereotipos producen en la toma de decisiones o en el comportamiento, o más en concreto para estudiar la discriminación en razón a la pertenencia grupal. Su aplicación es obviamente más sencilla en relación a la estereotipia sexual pues el punto de referencia es inequívoco (el otro sexo) y basta con cambiar el sexo del estímulo; es allí donde se ha utilizado preferentemente (por ejemplo Fidell, 1970; Friend, Kalin & Giles, 1979). Esta ha sido también una técnica muy empleada por los estudiosos de las relaciones intergrupales lingüísticas, desde el estudio pionero de Lambert et al. (1960) que utilizaba un mismo mensaje pero con distintas variedades lingüísticas. Esta corriente de las relaciones entre grupos lingüísticos ha tratado así de obtener el estereotipo de un grupo pidiendo a los sujetos que juzgaran al autor de una emisión grabada. A veces, la lengua era una clave más que remitía a un grupo concreto, nacional por ejemplo, pero en otras ocasiones la variedad lingüística era el criterio mismo de categorización grupal (cf. Giles, 1977), especialmente en sociedades bilingües.

Indudablemente esta es una estrategia metodológica más elegante que las dos anteriores, pero a la vez que ventajas también presenta inconvenientes. Su éxito se basa en disfrazar el verdadero propósito del estudio al sujeto que contesta. En la medida en que lo consiga tendrá los efectos esperados. El hecho de que la pertenencia grupal que se pretende investigar esté

envuelta entre muchos otros tipos de información hace desde luego más improbable un control consciente de las respuestas originado por la conformidad social, pero no garantiza la imposibilidad del mismo. El contestar sobre un caso concreto y no en general aleja al sujeto de una supuesta sanción social negativa, puesto que es perfectamente compatible manifestar una opinión negativa sobre un miembro del grupo sin por ello tener un estereotipo negativo de este último. Al fin y al cabo siempre puede aducir que es este caso en concreto el que le resulta negativo. El secreto de este tipo de estudios está en que en vez de preguntar la percepción de un grupo como tal, se inquiere sobre la percepción de un miembro, que se presume estará afectada por tal pertenencia.

La técnica se puede aplicar con los estímulos como factores intrasujeto o intersujeto. Si el diseño es intrasujeto siempre se controla mejor la variación aleatoria puesto que cada sujeto contesta sobre los dos (o varios) tipos de estímulos, pero esta mejora está con mucho compensada por la desventaja que supone que en este caso la diferencia entre los estímulos (el factor a estudiar) aparece obvia y radiante a ojos del sujeto, el cual puede entonces calcular muy bien su respuesta (justo lo que queríamos evitar). Así, en diversos experimentos los participantes se encuentran para evaluar historias iguales excepto en un detalle y tendrían que andar muy despistados para no darse cuenta de lo que se espera de ellos.

Los diseños intersujetos son más seguros aunque necesiten una población mayor. Como el sujeto sólo encuentra un tipo de estímulos, es muy difícil que adivine cuál es el aspecto que

interesa realmente. Para evitar el problema del 'matched-guise' intrasujeto que acabamos de ver, a veces se presentan a un mismo sujeto estímulos que sin ser los mismos exactamente están igualados en los aspectos fundamentales. Un ejemplo lo tenemos en el estudio de Taylor y Falcone (1982) donde los sujetos evalúan las contribuciones de hombres y mujeres que previamente habían sido equilibradas por jueces en cuanto a las dimensiones relevantes.

Sin embargo, el procedimiento encuentra su debilidad en los mismos aspectos que entrañan su fortaleza. El hecho de que haya información suplementaria complica notablemente el panorama. Para empezar está la cuestión de la posible interacción del estereotipo con determinadas situaciones, de modo que el estereotipo puede funcionar en unos contextos y con determinados estímulos y en cambio no con otros. Luego habría que optar por intentar un 'muestreo' de contextos para poder realmente evaluar el estereotipo en toda su extensión. La información que se obtiene permite conocer con mayor precisión que un procedimiento normal el funcionamiento del estereotipo en un contexto, pero al tiempo imposibilita la generalización. En el caso de la estereotipia sexual el referente de cada grupo como hemos visto es único e indiscutible. Pero en cuanto a los grupos étnicos, ¿cuántos y cuáles grupos escogeremos? ¿Y en relación a las profesiones? Y no es sólo el tipo de estímulo lo que hay que decidir sino también la cantidad de información. Ya hemos analizado cómo el efecto del estereotipo es contingente a la información individualizada de que disponga el sujeto, e incluso puede llegar a desaparecer cuando tal información es muy

diagnóstica. Si incluimos demasiado poca información o demasiado irrelevante corremos el riesgo de que aparezca muy claro el objetivo del experimento. Si proporcionamos demasiada información, especialmente si tal información es muy reveladora o diagnóstica respecto a la dimensión a estimar, puede que diluyamos el efecto del estereotipo. En definitiva, el problema es que la interpretación de los resultados con este método siempre habrá de estar referida a la configuración concreta del caso o los casos que se hayan presentado.

No terminan aquí los inconvenientes. Una duda aún más inquietante se refiere a la propia interpretación de las respuestas de los sujetos, que pueden estar afectadas por efectos de contraste como demostraron Manis y colaboradores (1986; 1988). Pongamos un ejemplo. Si se relata el caso de una persona emocional (hombre o mujer, según la condición) puede ocurrir que de acuerdo al estereotipo (las mujeres son más emocionales que los hombres) la persona sea vista como más emocional si es mujer que si es hombre. Pero también puede ocurrir que, de nuevo en relación al estereotipo, suceda lo contrario y el hombre sea visto como muy emocional para ser un hombre, mientras que la mujer, teniendo en cuenta que es mujer, no sea percibida como tan emocional. Esto último es lo que se conoce como efecto de contraste y produciría resultados exactamente opuestos --la persona vista como más emocional si es hombre-- al primer caso, que es el intuitivamente esperable. En los experimentos de Manis el efecto de asimilación se daba cuando el objeto a evaluar tenía una evaluación moderada y el efecto de contraste cuando el objeto era visto como extremo en la dimensión. De modo que el mismo

estereotipo puede producir resultados contrarios en las evaluaciones individuales, con lo cual hay que tomar estas últimas con gran precaución.

11.3. Medidas de corte cognitivo.

Así pues, hemos visto diversas deficiencias que sufren los métodos de medición clásicos de estereotipos. En este contexto y teniendo en cuenta el auge del cognitivismo era de esperar que empezaran a emerger sugerencias de medidas cognitivas como mediciones de los estereotipos. Lo que originariamente se entendían como efectos de los estereotipos, concebidos en cuanto esquemas, se transforman en ocasiones en intentos de medir los propios estereotipos. De la mano de la evolución cognitiva que va desnudando al estereotipo de cualquier otro significado o cualquier otra función que no sea la de esquema, parece evidentemente lógico comenzar a medirlo cognitivamente. En concreto, se ha usado el tiempo de reacción en la realización de varias tareas como medida del estereotipo. Diversos investigadores han abordado la cuestión de la latencia de respuestas en relación con la estereotipia (cf. por ejemplo Cohen, 1983; Lalonde & Gardner, 1989), pero vamos a ver dos artículos donde los autores la contemplan de forma más clara como una metodología de medición de los estereotipos.

Gaertner y McLaughlin (1983) utilizan una tarea de Meyer y Schvaneveldt (1971) que mide la asociación entre dos palabras según el tiempo que los sujetos tardan en contestar si ambas son palabras, cuando se presentan las dos a la vez. De este modo, el sujeto ve proyectadas dos conjuntos de letras en la pantalla y

cada uno de los dos puede ser bien una palabra real ('limpio', por ejemplo) o bien un agregado sin sentido ('kupod'). Su labor consiste en apretar un botón o una tecla si ambas son palabras reales y otra distinta en el caso de que una de ellas no lo sea. Se motiva al sujeto para que lo haga en el menor tiempo posible y por supuesto para que trate de evitar errores. Cuanto mayor sea la asociación entre las dos palabras menor se supone que será el tiempo de reacción. Gaertner y McLaughlin incluyeron, además de palabras neutras, las palabras 'blancos' y 'negros' y junto a ellas adjetivos positivos y negativos, algunos de ellos presuntamente estereotípicos. Los sujetos eran todos blancos. Los resultados indicaron que había una asociación superior entre 'blancos' y los adjetivos positivos que entre 'negros' y dichos adjetivos, pero sin embargo no había una asociación diferencial entre las dos palabras y los adjetivos negativos (que se suponían estereotípicos de los negros). Esto va en la línea del racismo más sutil, simbólico o aversivo al que ya hicimos referencia y que está muy en boga en la actualidad. Lo más sorprendente era que esta asociación diferencial no correlacionaba con el grado individual de prejuicio del sujeto medido de con una escala convencional, contrariamente a lo que se desprende de la literatura tradicional sobre percepción o reconocimiento y prejuicio. La no reactividad del procedimiento, que se presenta como uno de sus principales atractivos, es sin embargo muy cuestionable. A los sujetos se les dijo inicialmente que las palabras 'negros' y 'blancos' debían ser entendidas de modo racial (presumiblemente para evitar que fueran interpretadas simplemente de un modo cromático), por lo que cuando se les preguntaba su

opinión sobre el propósito del experimento una vez finalizado éste, todos lo referían al 'prejuicio. Los autores afirman que no hay evidencia de 'autocontrol' en las respuestas porque el tiempo de reacción medio de 'negros' es similar al de 'blancos' cuando ambos aparecen junto a palabras neutras, pero esto sería una prueba sólo contra la posibilidad de que los sujetos controlaran sus respuestas sobre negros más que sobre blancos, no una prueba de autocontrol en general. En cualquier caso, la situación ideal para un estudio no reactivo sobre estereotipos raciales no es exactamente aquella en la que los sujetos piensan que el estudio trata del prejuicio.

Dovidio, Evans y Tyler (1986) utilizan una técnica ligeramente distinta. En primer lugar se presenta una etiqueta de una categoría y se pide a los sujetos que piensen en el miembro típico de ese grupo, y luego una serie de adjetivos de uno en uno. Los sujetos tienen que responder (sí o no) a la pregunta de 'si el adjetivo puede ser verdad al menos en alguna ocasión' sobre la categoría o grupo en cuestión o si es siempre falso. Dado que en este caso las categorías podían corresponder a objetos físicos ('casa') o a objetos sociales ('negro', 'blanco') la tarea consistía básicamente en decir que 'sí' si el grupo social aparecía con un adjetivo de personalidad y en decir 'no' si aparecía con un adjetivo referido a objetos físicos ('metálico'), y lo contrario evidentemente si la categoría denotaba cosas. Los adjetivos de personalidad estaban escogidos por ser estereotípicos de negros o de blancos en un estudio clásico con la 'lista de adjetivos', y estaban equilibrados en cuanto a su evaluación. De nuevo se medía el tiempo de reacción

y se hipotetizaba que a mayor asociación entre el grupo social y el adjetivo menor sería el tiempo. Al igual que en el caso anterior los sujetos experimentales eran todos blancos. Los resultados, conforme a las hipótesis, fueron un menor tiempo de reacción cuando el adjetivo iba acompañado del grupo del que era estereotípico que cuando iba acompañado del otro grupo. Además, el tiempo era también más breve cuando los adjetivos negativos acompañaban a la etiqueta 'negro' que cuando la etiqueta era 'blanco' y lo contrario sucedía con los adjetivos positivos. Una vez más la baja reactividad se ofrece como uno de los rasgos claves en una situación en la que sin embargo se les pide a los sujetos que piensen en el típico negro o el típico blanco. De nuevo el bajo tiempo de reacción, equiparable a otros estudios y a otros estímulos no sociales, se interpreta como prueba de que no hubo 'procesos controlados'. Pero al afirmar que si hubiera habido control al responder sobre los negros, el tiempo de reacción habría sido más largo en vez de más corto, se está admitiendo implícitamente que el tiempo de reacción no está exclusivamente en función de la asociación entre la categoría y el estímulo sino que también viene condicionado por otros posibles factores como el autocontrol. Así, si el tiempo de reacción es largo con respecto a una clase de elementos podríamos concluir que la asociación entre ellos es baja, o bien por el contrario que el sujeto está conscientemente monitorizando sus respuestas.

Esto nos lleva a la conclusión general sobre este tipo de medidas cognitivas, especialmente las que miden el tiempo (cf. Taylor & Fiske, 1981), de que nuestro conocimiento sobre estos

procesos no es tan bueno como para que podamos utilizarlos, al menos por el momento, como medidores de la estereotipia. Una cosa es estudiar el efecto de la estereotipia en estos procesos cognitivos, que es como mejor cabría conceptualizar los estudios que tenemos hasta el momento, y otra muy distinta emplearlos directamente como medidores de la misma. De hecho, en los experimentos que hemos revisado los estímulos se han seleccionado inicialmente como estereotípicos usando la vieja técnica de la lista de adjetivos, lo que nos da una idea de que las nuevas metodologías no están aún preparadas para reemplazar sin más a las antiguas.

Pero antes de dejar las medidas cognitivas, hay un punto muy interesante que no queremos dejar escapar. En la argumentación de estos autores, las técnicas tradicionales para medir la estereotipia preguntando la opinión de los sujetos no son muy fiables, debido a su reactividad, como lo muestra el que sus resultados son en ocasiones diferentes de los obtenidos con medidas cognitivas. Estas últimas, menos reactivas, servirían entonces para corregir las mediciones de las primeras. El supuesto implícito es que la medición basada en efectos cognitivos es más exacta que la actitudinal y por tanto debe prevalecer. Debajo de este razonamiento está, una vez más, la idea de que el estereotipo es sobre todo un esquema, luego qué mejor medición que verificar su función esquemática.

Este supuesto puede ser invertido, como mínimo con tanta fortuna como el anterior. Según este nuevo supuesto, si las mediciones de los efectos cognitivos no coinciden exactamente con las técnicas clásicas para encontrar estereotipos, la respuesta

probable está en que la función de un esquema no es necesariamente exactamente la misma que la del estereotipo. Hay esquemas o estructuras que ejercen una función esquemática y que no son estereotipos, y los estereotipos tienen otros caracteres al margen de los esquemáticos que son igual o más importantes que estos últimos. Por lo tanto en caso de discrepancia, la prioridad debe ir a las medidas convencionales de estereotipos, y el desfase debe intentar explicarse en la limitación de los efectos cognitivos en determinados supuestos, o en la propia debilidad de las medidas cognitivas (como el tiempo de latencia), cuya naturaleza no se conoce a fondo y en cuyo cómputo probablemente coinciden otros muchos factores además de la estereotipia.

Esta es la posición exactamente contraria a la que se desprende de los autores cognitivos que acabamos de revisar. Quizá sería beneficioso avanzar algo hacia un compromiso intermedio, en el sentido de que es en efecto posible que en ciertos casos las medidas cognitivas nos ayuden a superar algunas limitaciones de las técnicas tradicionales. Pero el supuesto automático de que cuando ambos procedimientos no coinciden la medida del efecto cognitivo dice la verdad y enmienda las 'mentiras' de su hermana mayor nos parece inaceptable.

Esta nueva postura no sólo encaja mucho mejor en la línea ya señalada de que un estereotipo no se agota en un esquema e implica además muchas otras cosas, sino que de hecho viene avalada por nuestros resultados experimentales sobre el efecto de la estereotipia en memoria, como ya veremos más adelante.

Devine (1989) elabora finas medidas cognitivas sobre la estereotipia, como ya hemos visto, y sin embargo toma la misma

postura que nosotros en cuanto a que la discrepancia entre efectos cognitivos y medidas tradicionales puede corresponder a la especial naturaleza de los procesos implicados en los primeros en vez de a la manipulación consciente de las segundas.

11.4. Las técnicas más usuales: el juicio sobre el grupo mediante escalas.

Hemos repasado una serie de medidas de la estereotipia, desde la inicial de Katz y Braly a los métodos que nacen de la psicología cognitiva, pasando por la identificación o agrupamiento de fotografías o la evaluación de mensajes grabados, y hemos visto asimismo los inconvenientes de cada una. ¿Qué método han seguido pues la mayoría de los psicólogos sociales?

Algunos han usado procedimientos abiertos donde la constricción sobre la contestación de los sujetos es mínima. En la revisión de Cauthen, Robinson y Krauss (1971) aparecen unos cuantos. Ehrlich y Rinehart (1965) emplearon una técnica de libre asociación que después ha vuelto a ser utilizada en varias ocasiones, McNeil (1960) pidió a los sujetos que completaran unas frases que estaban incabadas, y Bjerstedt (1960) propuso a niños de varios países que escribieran historias en relación a cuatro nacionalidades. Esta estrategia metodológica es indudablemente elegante y de máxima validez ecológica. Su inconveniente, al margen de su posible reactividad, es la dificultad en el manejo y el análisis del material que genera.

Sin embargo, la amplísima mayoría de los investigadores ha optado por la evaluación de los grupos en escalas de adjetivos, conductas, etc. para que el sujeto indique en qué medida cada uno

de ellos es 'típico', 'descriptivo', 'representativo' o simplemente 'aplicable' al grupo en cuestión. Esta medida suele venir precedida de algún conocimiento previo, basado bien en la literatura precedente o bien en un estudio piloto mediante técnicas abiertas, sobre qué adjetivos, conductas o dimensiones tienen probabilidad de ser estereotípicos para cada categoría social. A diferencia de la lista de adjetivos, que utiliza el mismo conjunto de ellos independientemente del grupo del que se trate, en este caso no se puede proceder 'a ciegas' desde el principio porque la aplicación de todos los rasgos a todos los grupos sería excesivamente lenta y farragosa para los participantes.

El método de evaluación en escalas tiene la desventaja, al margen de nuevo de la posible reactividad y control de los sujetos de sus propias respuestas, de que impone las dimensiones a los sujetos. Esto podría llevarnos por ejemplo a ignorar alguna de las dimensiones más relevantes para la población experimental o para el grupo que es objeto de estereotipia. Por eso es importante contar con una buena documentación en la literatura sobre el grupo en cuestión o llevar a cabo un estudio piloto cualitativo o con preguntas abiertas. El trabajo previo con un formato abierto consigue la validez ecológica del material y las escalas logran la cuantificación del grado de estereotipia de cada elemento.

La evaluación en escalas tiene de hecho grandes ventajas, la menor de las cuales no es la facilidad y comodidad de su aplicación. En relación a la lista de adjetivos convierte la estereotipia en una variable continua y no dicotómica

(estereotípico/ no estereotípico), lo cual es un avance importante que además permite determinar la extremosidad y el grado de generalidad o consenso social de cada rasgo estereotípico con gran precisión. Obtiene una puntuación por cada sujeto para cada rasgo, y posibilita así localizar y tratar de cuantificar la proporción de la población que no está de acuerdo con el estereotipo general. También ofrece la posibilidad de aplicar técnicas estadísticas que exijan que los distintos rasgos estereotípicos se den a la vez, es decir que vengan señalados por las mismas personas, aunque la verdad es que muy rara vez los investigadores usan esta opción.

Esta técnica permite a cada investigador introducir sus criterios numéricos para definir lo que acepta como estereotípico en cada caso, o para separar los rasgos según su grado de extremosidad. Algunos autores consideran estereotípico lo que se desvía significativamente del punto neutro (cf. Gardner et al, 1988), pero en general se prefiere exigir una media de un valor mínimo para evitar incluir valores significativos pero demasiado cercanos a lo neutro. Aunque la flexibilidad en la decisión de fijar umbrales numéricos para contar o no con cada rasgo según el caso es algo positivo, se echa de menos una cierta coordinación o normalización sobre qué debe considerarse en general como estereotípico en relación al número de puntos que tenga la escala.

11.4.1. Escalas monopolares y bipolares.

Otro punto de divergencia es la utilización de escalas 'monopolares', o sea con un solo adjetivo, o 'bipolares', con dos adjetivos antónimos. Las bipolares tienen la ventaja de considerar todo el continuo de una dimensión y la dificultad muchas veces de encontrar antónimos exactos. Las unipolares tienen la ventaja de no tener que preocuparse por fabricar antónimos extraños y de tener la garantía por ello de no solapar dos dimensiones que pudieran ser hasta cierto punto diferentes.

Triandis y Marin (1983) argumentan fuertemente contra las escalas bipolares basándose en que los resultados de las escalas unipolares de adjetivos opuestos no son exactamente compatibles en muchos casos. Su estudio es metodológicamente débil entre otras razones porque en vez de comprobar la desviación en puntos de lo que sería la combinación lógica de los valores en ambas escalas unipolares de adjetivos opuestos (máximo en una y mínimo en la otra, medio en las dos, etc.), lo que hace es contrastar las frecuencias de las mitades superior e inferior de ambas escalas. Y teniendo en cuenta que usa una escala sin punto medio, no sería de extrañar que hubiera una cierta fluctuación en torno a este punto medio (que es inexistente) hacia una u otra mitad de la escala.

Al margen de problemas metodológicos, se podría discutir que cuando dos adjetivos antónimos se disponen en una escala bipolar cada uno de ellos adquiere a veces un significado ligeramente diferente; el sujeto los percibe entonces como una dimensión única y entiende un adjetivo en términos excluyentes con respecto al otro, que es precisamente lo que se busca. Es decir, es

posible que en una escala bipolar mal hecha el sujeto se vea abocado a elegir entre dos extremos que él considera independientes uno del otro. Pero también es posible que el sujeto 'recrea' el significado de los adjetivos para formar una dimensión lógica. El ejemplo que ponen estos autores de los adjetivos unipolares opuestos que menos compatibilidad obtienen en sus datos es el de 'cooperativos'-'competitivos'. Se puede dudar desde luego de lo exacto de la antonimia en este caso, pero de cualquier forma si los dos son agrupados en una escala bipolar probablemente el sujeto entenderá que tiene que contestar en términos comparativos si el grupo es más cooperativo o más competitivo, de modo que una contestación intermedia no significará que el grupo no sea cooperativo o competitivo sino las dos cosas en la misma proporción.

Sea como sea, lo esencial en nuestra opinión no es si las escalas son uni o bipolares. Lo crucial es que con cualquier tipo de escala el sujeto experimental tenga un punto neutro y lo comprenda con claridad. En otras palabras, como decíamos a propósito de la crítica a la 'lista de adjetivos', es fundamental que al que responde se le dé la oportunidad de no estereotipar, y que se le dé explícitamente y con claridad. Esto desgraciadamente se pasa por alto con frecuencia. En muchas ocasiones se utilizan escalas que en sus extremos llevan escritos por ejemplo 'muy' más el adjetivo correspondiente en un lado, y 'nada' o 'en absoluto' más el adjetivo en el otro lado. Hasta aquí, nada que objetar. El problema empieza cuando no se señala con claridad cuál es el punto neutro y no se explicita qué significa exactamente el extremo inferior de la escala. Pongamos

por ejemplo que se trata del adjetivo 'simpático'. Entonces ¿qué quiere decir 'nada simpático' o 'en absoluto simpático'? Por una parte, puede emplearse para indicar que el grupo no es particularmente simpático, es decir que tiene un grado de simpatía normal en comparación a otros grupos. Si en las instrucciones se habló por ejemplo del grado en que el adjetivo es descriptivo del grupo, bien puede entenderse que el adjetivo no es en absoluto aplicable a un grupo con un grado normal de simpatía, porque desde luego no lo describe. Pero por otra parte, decir que el grupo no es 'nada simpático' o 'en absoluto simpático' suena decididamente en el lenguaje corriente a antipatía. Y en cualquier caso, si el extremo inferior de la escala se asigna al punto neutro, ¿qué se supone que contesta la persona que piense que los miembros de ese grupo son antipáticos? ¿Lo mismo que el que piense que no son simpáticos ni antipáticos? Algunos investigadores dejan, incluso explícitamente (cf. Lobel, 1988, por ejemplo), la interpretación de las instrucciones a cada sujeto, lo cual reconoce implícitamente una ambigüedad en las mismas y confirma la posibilidad de que distintos sujetos estén expresando distintas ideas con una misma respuesta.

En suma, hay que tener cuidado en ofrecer y explicar inequívocamente cuál es el punto neutro, la contestación de no estereotipia, según la cual el grupo no se diferencia de la generalidad de los otros grupos en ese rasgo. Y ello, tanto si la escala es monopolar o bipolar. La ventaja aquí de la escala bipolar es que el punto neutro aparece entonces con más claridad y espontaneidad (el punto medio de la escala), y que además ese

punto medio va probablemente más en consonancia con lo que intuitivamente sería un punto neutral que si éste está colocado en uno de los extremos de la escala.

REFERENCIAS

Andersen, S.M. & Klamzky, R.L. "Traits and Social Stereotypes: Levels of Categorization in Person Perception" Journal of Personality and Social Psychology. 1987, 53 (2) pg. 235-246

Ashmore, R.D. "Sex Stereotypes and Implicit Personality Theory" en Hamilton, D. (ed.) Cognitive processes in stereotyping and intergroup behavior. Erlbaum. Hillsdale, NJ. 1981.

Ashmore, R.D. & Del Boca, F.K. "Sex stereotypes and implicit personality theory. Toward a cognitive-social psychological conceptualization." Sex Roles. 1979, 5. pg. 219-248

Ashmore, R.D. & Del Boca, F.K. "Conceptual approaches to stereotypes and stereotyping" en Hamilton, D. (ed.) Cognitive processes in stereotyping and intergroup behavior. Erlbaum. Hillsdale, NJ. 1981.

Ashmore, R.D. & Tuma, M. "Sex stereotypes and implicit personality theory: 1. A personality description approach to the assesment of sex stereotypes" Sex Roles. 1980, 6. pg. 501-518

Bargh, J.A. & Pietromonaco, P. "Automatic information processing and social perception: The influence of trait information presented outside of conscious awareness on impression formation" Journal of Personality and Social Psychology. 1982, 43. pg. 437-449

Bem, S.L. "The measurement of psychological androgyny" Journal of Consulting and Clinical Psychology. 1974, 42. pg. 155-162

Berger, P. & Kellner, H. La reinterpretación de la sociología. Austral. Madrid. 1985.

Billig, M. "Prejudice, categorization and particularization: from a perceptual to a rhetorical approach" European Journal of Social Psychology. 1985, 15. pg. 79-103

Bjerstedt, A. "Ego-involved world mindedness, nationality images and methods of research: A methodological note" Journal of Conflict Resolution. 1960, 4. pg. 185-192

Bogardus, E.S. "Stereotypes versus sociotypes." Sociology and Social Research. 1950, 34. pg. 286-291

Brewer, M.B. & Dull, V. & Lui, L. "Perceptions of the elderly: stereotypes as prototypes" Journal of Personality and Social Psychology. 1981, 41 (4). pg. 656-670

Brigham, J. C. "Ethnic stereotypes" Psychological Bulletin. 1971, 76(1). pg. 15-38.

Brigham, J.C. "Ethnic stereotypes and attitudes: A different mode of analysis" Journal of Personality. 1973, 2. pg. 206-223

Bryan, L.R. & Coleman, M. & Ganong, L.H. & Bryan, S.H. "Person perception: Family structure as a cue for stereotyping." Journal of Marriage and the Family. 1986, 48. pg. 169-174

Brown, Roger ~~Words and things~~. Free Press. Glencoe, Illinois. 1958.

Brown, Roger Social Psychology. Free Press. Nueva York. 1965.

Brown, Roger Social Psychology. The Second Edition. Free Press. Nueva York. 1986.

Brown, Rupert "Intergroup Relations" en Hewstone, M. & Stroebe, W. & Codol, J. & Stephenson, G.M. Introduction to Social Psychology. Basil Blackwell. Cambridge. 1988

Bruner, J.S. "On Perceptual Readiness" Psychological Review. 1957, 64. pg. 123-151

Bruner, J.S. "Social psychology and perception" en Maccoby, E.E. & Newcomb, T.M. & Hartley, E.L. (eds.) Readings in Social Psychology. Holt, Rinehart and Winston. Nueva York. 1958.

Bruner, J.S. & Goodman, C.C. "Value and need as organizing factors in perception" Journal of Abnormal and Social Psychology. 1947, 42. pg. 33-44

Campbell, D.T. "Stereotypes and the perception of group differences." American Psychologist. 1967, 22. pg. 817-829

Cauthen, N.R. & Robinson, I.E. & Krauss, H.H. "Stereotypes: A review of the literature 1926-1968" The Journal of Social Psychology. 1971, 84. pg. 103-125

Cohen, C.E. "Inferring the Characteristics of Other People: Categories and Attribute Accessibility" Journal of Personality and Social Psychology. 1983, 44 (1). pg. 34-44

Deaux, K. "Sex: A perspective on the attribution process" en Harvey, J.H. & Ickes, W.J. & Kidd, R.F. (ed.) New directions in attribution research. vol. I. Lawrence Erlbaum Associates. Hillsdale, N.J. 1976.

Devine, P.G. "Stereotypes and Prejudice: Their Automatic and Controlled Components" Journal of Personality and Social Psychology. 1989, 56 (1). pg. 5-18

Donagher, P.C. & Poulos, R.W. & Liebert, R.M. & Davidson, E.S. "Race, sex and social example: an analysis of character portrayals on inter-racial television entertainment" Psychological Reports. 1975, 37. pg. 1023-1034

Dovidio, J.F. & Evans, N. & Tyler, R.B. "Racial Stereotypes: The Contents of Their Cognitive Representations" Journal of Experimental Social Psychology. 1986, 22. pg. 22-37

Duncan, B.L. "Differential social perception and attribution of intergroup violence: Testing the lower limits of stereotyping of blacks" Journal of Personality and Social Psychology, 1976, 34. pg. 590-598

Eagly, A.H. Sex differences in social behavior: A social-role interpretation. Erlbaum. Hillsdale, NJ. 1987.

Eagly, A.H. & Kite, M.E. "Are stereotypes of nationalities applied to both women and men?" Journal of Personality and Social Psychology. 1987, 53 (3). pg. 451-462

Eagly, A.H. & Steffen, V.J. "Gender stereotypes stem from the distribution of women and men into social roles" Journal of Personality and Social Psychology. 1984, 46. pg. 735-754

Ehrlich, H.J. & Rinehart, J.W. "A brief report on the methodology of stereotype research" Social Forces. 1965, 43. pg. 564-575

Eysenck, H.J. & Crown, S. "National stereotypes: An experimental and methodological study" International Journal of Opinion and Attitude Research. 1948, 2. pg. 26-39

Fidell, L.S. "Empirical verification of sex discrimination in hiring practices in psychology" American Psychologist. 1970, 75. pg. 1094-1098

Fishman, J.A. "An examination of the process and function of social stereotyping" Journal of Social Psychology. 1956, 43. pg. 27-64

Friend, P. & Kalin, R. & Giles, H. "Sex bias in the evaluation of journal articles: Sexism in England" British Journal of Social and Clinical Psychology. 1979, 18. pg. 77-78

Gaertner, S.L. & Dovidio, J.F. "Prejudice, Discrimination and Racism: Problems, Progress, and Promise" en Dovidio, J.F. & Gaertner, S.L. (ed.) Prejudice, discrimination, and racism. Academic Press. Orlando, Florida. 1986.

Gaertner, S.L. & McLaughlin, J.P. "Racial Stereotypes: Associations and Ascriptions of Positive and Negative Characteristics" Social Psychology Quarterly. 1983, 46 (1). pg. 23-30

Gardner, R.C. "Ethnic stereotypes: the traditional approach, a new look" The Canadian Psychologist. 1973, 14 (2). pg. 133-148

Gardner, R.C. & Lalonde, R.N. & Nero, A.M. & Young, M.Y. "Ethnic stereotypes: implications of measurement strategy" Social Cognition. 1988, 6. pg. 40-60

Gilbert, G.M. "Stereotype persistence and change among college students." Journal of Abnormal and Social Psychology. 1951, 46. pg. 245-254

Giles, H. (ed.) Language, Ethnicity and Intergroup Relations. Academic Press. 1977.

Goudy, W.J. & Bain, R.K. & Spiker, K.S. "Stereotyping as a form of attempted social control" Sociology and Social Research. 1977, 61 (3). pg. 350-362

Hamilton, D.L. "Stereotyping and Intergroup Behavior: Some Thoughts on the Cognitive Approach" en Hamilton, D. (ed.) Cognitive processes in stereotyping and intergroup behavior. Erlbaum. Hillsdale, NJ. 1981.

Hamilton, D.L. & Trier, T.K. "Stereotypes and stereotyping: An overview of the cognitive approach." en Dovidio, J.F. & Gaertner, S.L. (ed.) Prejudice, discrimination, and racism. Academic Press. Orlando, Florida. 1986.

Hastie, R. "Schematic Principles in Human Memory" en Higgins, T.E. & Herman, C. & Zanna, M.P. (ed.) Social cognition: the Ontario symposium on personality and social psychology, vol. I. Erlbaum. Hillsdale, N.J. 1981.

Helmreich, W.B. The things they say behind your backs. Transaction Books. New Brunswick/Londres. 1984.

Hewstone, M. & Bunn, W. & Wilson, A. "Bias in the use of base rates: Racial prejudice in decision-making" European Journal of Social Psychology. 1988, 18. pg. 161-176

Hogg, M.A. & Abrams, D. Social Identifications. Routledge. Londres. 1988.

Johnson, L.S. & Bennion, R.C. "Reconstruction of personal constructs following predictive failure: influences of stereotyping in thinking and invalidation level" Psychological Reports. 1980, 47. pg. 839-846

Judd, C.M. & Park, B. "Outgroup homogeneity: judgments of variability at the individual and group levels" Journal of Personality and Social Psychology. 1988, 54. pg. 778-788

Karlins, M. & Coffman, T.L. & Walters, G. "On the fading of social stereotypes: Studies in three generations of college students." Journal of Personality and Social Psychology. 1969, 13. pg. 1-16

Katz, D. & Braly, K. "Racial stereotypes in one hundred college students." Journal of Abnormal and Social Psychology. 1933, 28. pg. 280-290

Katz, D. & Braly, K. "Racial prejudice and racial stereotypes" Journal of Abnormal and Social Psychology. 1935, 30. pg. 175-193

Krech, D. & Crutchfield, R.S. & Ballachey, E.L. Individual in society. McGraw-Hill. Nueva York. 1962.

Krueger, J. & Rothbart, M. "Use of Categorical and Individuating Information in Making Inferences About Personality" Journal of Personality and Social Psychology. 1988, 55 (2). pg. 187-195

Lambert, W.E. & Hodgson, R.C. & Gardner, R.C. & Fillenbaum, S. "Evaluational reactions to spoken languages" Journal of Abnormal and social Psychology. 1960, 60. pg. 44-51

Lalonde, R.N. & Gardner, R.C. "An intergroup perspective on stereotype organization and processing" British Journal of Social Psychology. 1989, 28. pg. 289-303

LaPiere, R.T. The Armenian colony in Fresno County, California: A study in social psychology. Tesis Doctoral. Stanford University. 1930.

La Piere, R.T. "Type-rationalizations of group antipathy" Social Forces. 1936, 15. pg. 232-237

La Violette, F. & Silvert, K.H. "A theory of stereotypes" Social Forces. 1951, 29. 257-262

LeVine, R.A. "Socialization, social structure, and intersocietal images." en Kelman, H.C. (ed.) International behavior: A social psychological analysis. Holt, Rinehart and Winston. Nueva York. 1965.

Lilli, W. "Das Zustandekommen von Stereotypen über einfache und komplexe Sachverhalte: Experimente zum klassifizierenden Urteil." Zeitschrift für Sozialpsychologie. 1970, 1. pg. 57-79

Lilli, W. & Rehm, J. "Judgmental bases of intergroup conflict" en Stroebe, W. & Kruglanski, A.W. & Bar-Tal, D. & Hewstone, M. (ed.) The social psychology of intergroup conflict. Springer. Nueva York. 1988.

Linville, P.W. & Jones, E.E. "Polarized appraisals of outgroup members" Journal of Personality and Social Psychology. 1980, 38. pg. 689-703

Linville, P.W. & Salovey, P. & Fischer, G.W. "Stereotyping and Perceived Distributions of Social Characteristics: an Application to Ingroup-Outgroup Perception" en Dovidio, J.F. & Gaertner, S.L. (ed.) Prejudice, discrimination, and racism. Academic Press. Orlando, Florida. 1986.

Lippmann, W. Public Opinion. Harcourt, Brace and company. Nueva York. 1922.

Lobel, S.A. "Effects of Personal Versus Impersonal Rater Instructions on Relative Favorability of Thirteen Ethnic Group Stereotypes" The Journal of Social Psychology. 1988, 128 (1). pg. 29-39

Locksley, A. & Borgida, E. & Brekke, N. & Hepburn, C. "Sex Stereotypes and Social Judgment" Journal of Personality and Social Psychology. 1980, 39. pg. 821-831

Locksley, A. & Hepburn, C. & Ortiz, V. "Social Stereotypes and Judgments of Individuals: An Instance of the Base-Rate Fallacy" Journal of Experimental Social Psychology. 1982, 18. pg. 23-42

Mackie, M. "Arriving at 'truth' by definition, the case of stereotype inaccuracy" Social Problems. 1973, 20. pg. 431-447

Mandler, J. "The structure of value: Accounting for taste." en Clark, M.S. & Fiske, S.T. (ed.) Affect and cognition. Lawrence Erlbaum Associates. Hillsdale, N.J. 1982.

Manis, M. & Paskewitz, J. & Cotler, S. "Stereotypes and Social Judgment" Journal of Personality and Social Psychology. 1986, 50 (3). pg. 461-473

Manis, M. & Nelson, T.E. & Shedler, J. "Stereotypes and Social Judgment: Extremity, Assimilation, and Contrast" Journal of Personality and Social Psychology. 1988, 55 (1). pg. 28-36

Mannheim, K. Ideology and utopia: an introduction to the sociology of knowledge. Routledge & Kegan Paul. Londres. 1952.

Marin, G. & Salazar, J.M. "Determinants of hetero- and autostereotypes: distance, level of contact, and socioeconomic development in seven nations" Journal of Cross-cultural Psychology. 1985, 16 (4). pg. 403-422

Markus, H. & Zajonc, R.B. "The Cognitive Perspective in Social Psychology" en Lindzey, G. & Aronson, E. The Handbook of Social Psychology, tercera edición. vol. I. Addison-Wesley. Reading, Massachusetts. 1985.

McCauley, C. & Stitt, C.L. & Segal, M. "Stereotyping: From Prejudice to Prediction" Psychological Bulletin. 1980, 87 (1) pg. 195-208

McCauley, C. & Stitt, C.L. "An individual and quantitative measure of stereotypes" Journal of Personality and Social Psychology. 1978, 36. pg. 929-940

McCauley, C. & Stitt, C.L. & Segal, M. "Stereotype from Prejudice to Prediction" Psychological Bulletin. 1980, 87(1). pg. 195-208.

McConahay, J.B. & Hough, J.C. "Symbolic Racism" Journal of Social Issues. 1976, 32. pg. 23-45.

McGill, K.H. "The school-teacher stereotype" Journal of Educational Sociology. 1931, 4. pg. 642-650.

McNabb, S.L. "Interaction convention and the creation of stereotypes in Northwest Alaska: an ethnography of communication" Dissertation Abstracts International. 1986, 46 (7-A) pg. 1991

McNeil, J.D. "Changes in ethnic reaction tendencies during high school" Journal of Educational Research. 1960, 53. pg. 199-200

Mead, M. "The cross-cultural approach to the study of personality" en McCary, J.L. Psychology of personality. Grove Press. Nueva York. 1956.

Meenes, M. "A comparison of racial stereotypes of 1935 and 1942" Journal of Social Psychology. 1943, 17. pg. 327-336

Meertens, R.W. & Pettigrew, T.F. "Subtle vs. Blatant Prejudice. A four nation comparison" Reunión General de la Asociación Europea de Psicología Social Experimental. Budapest. 19-24 Junio. 1990.

Meyer, D.E. & Schvaneveldt, R.W. "Facilitation in recognizing pairs of words: Evidence of a dependence between retrieval operations." Journal of Experimental Psychology. 1971, 90. pg. 227-234

Miller, A.G. "Historical and Contemporary Perspectives on Stereotyping" en Miller, A.G. (ed.) In the eye of the beholder. Contemporary Issues in Stereotyping. Praeger Publishers. Nueva York. 1982.

Morgan, M. "Television and adolescents' sex role stereotypes: a longitudinal study" Journal of Personality and Social Psychology. 1982, 43 (5). pg. 947-955

Munné, F. "Prejuicios, Estereotipos y Grupos Sociales" en Mayor, J. & Pinillos, J.L. (ed.) Tratado de Psicología General. Alhambra Universidad. Madrid. 1989.

Nadal Ollero, J. La población española. (Siglos XVI-XXI). Ariel. Barcelona. 1986.

Neisser, V. Cognition and reality: Principles and implications of cognitive psychology. Freeman. San Francisco. 1976.

Nesdale, A.R. & Dharmalingam, S. & Kerr, G.K. "Effect of subgroup ratio on stereotyping" European Journal of Social Psychology. 1987, 17. pg. 353-356

Oakes, P.J. & Turner, J.C. "Is limited information processing capacity the cause of social stereotyping?" en Stroebe, W. & Hewstone, M. (ed.) European Review of Social Psychology. vol. I. John Wiley & Sons. Chichester. 1980

Perkins, T.E. "Rethinking stereotypes" en Barret, M. & Corrigan, P. & Kuhn, A. & Wolff, J. (ed.) Ideology and Cultural Production. Croom Helm. Londres. 1979.

Pettigrew, T.F. "Extending the Stereotype Concept" en Hamilton, D. (ed.) Cognitive processes in stereotyping and intergroup behavior. Erlbaum. Hillsdale, NJ. 1981.

Potter, J. & Wetherell, M. Discourse and social psychology: beyond attitudes and behaviour. Sage Publications. Londres. 1987.

Repetti, R.L. "Determinants of children's stereotyping: parental sex-role traits and television viewing" Personality and Social Psychology Bulletin. 1984, 10 (3). pg. 457-468

Rice, S.A. "Stereotypes, a source of error judging human character". Journal of Personnel Research. 1926, 5. pg. 267-276

Rose, T.L. "Cognitive and Dyadic Processes in Intergroup Contact" en Hamilton, D. (ed.) Cognitive processes in stereotyping and intergroup behavior. Erlbaum. Hillsdale, NJ. 1981.

Rosch, E. "Principles of categorization" en Rosch, E. & Lloyd, B.B. (ed.) Cognition and categorization. Erlbaum. Hillsdale, N.J. 1978.

Ross, L. "The intuitive psychologist and his shortcomings: Distortions in the attribution process." en Berkowitz, L. (ed.) Advances in experimental social psychology. vol. 10. Academic Press. Nueva York. 1977.

Rothbart, M. & Fulero, S. & Jensen, C. & Birrell, P. "From individual to group impressions: Availability heuristics in stereotype formation" Journal of Experimental Social Psychology. 1978, 14. pg. 237-255

Rumelhart, D.E. "Schemata and the Cognitive System" en Wyer, R.S. & Srull, T. (ed.) Handbook of Social Cognition. vol. I. Lawrence Erlbaum Associates. Hillsdale, New Jersey. 1984.

Sagar, H.A. & Schonfield, J.W. "Racial and behavioral cues in black and white children's perceptions of ambiguously aggressive acts" Journal of Personality and Social Psychology. 1980, 39. pg. 590-598

Sangrador, J.L. Estereotipos de las Nacionalidades y Regiones de España. Centro de Investigaciones Sociológicas. Madrid. 1981.

Schaff, A. "The pragmatic function of stereotypes" International Journal of Sociology of Language. 1984, 45. pg. 89-100

Schutz, A. Collected Papers. Tomo I. 'The Problem of Social Reality' Natanson, M. (Ed.) Martinus Nijhoff. La Haya. 1971

Seago, D.W. "Stereotypes: Before Pearl Harbor and after." Journal of Psychology. 1947, 23. pg. 55-63

Second, P.F. "Stereotyping and favorableness in the perception of Negro faces." Journal of Abnormal and Social Psychology. 1959, 59. pg. 309-315

Second, P.F. & Backman, C.W. Social Psychology. McGraw-Hill. Nueva York. 1964.

Second, P.F. & Bevan, W. & Katz, B. "The Negro stereotype and perceptual accentuation." Journal of Abnormal and Social Psychology. 1956, 53. pg. 78-83

Sherif, M. & Harvey, O.J. & White, B.J. & Hood, W.R. & Sherif, C.W. Intergroup conflict and cooperation: The Robber's Cave experiment. University of Oklahoma Book Exchange. Norman, Oklahoma. 1961.

Simon, B. & Brown, R. "Perceived intragroup homogeneity in minority-majority contexts" Journal of Personality and Social Psychology. 1987, 53. pg. 703-711

Sinha, A.K.P. & Upadhyay, O.P. "Change and persistence in the stereotypes of university students toward different ethnic groups during Sino-Indian border dispute." Journal of Social Psychology. 1960, 52. pg. 31-39

Strull, T.K. & Wyer, R.S.Jr. "The role of category accessibility in the interpretation of information about persons: Some determinants and implications" Journal of Personality and Social Psychology. 1979, 37. pg. 1660-1672

Stahlberg, D. & Frey, D. "Attitudes I: Structure, Measurement and Functions" en Hewstone, M. & Stroebe, W. & Codol, J. & Stephenson, G.M. Introduction to Social Psychology. Basil Blackwell. Cambridge. 1988

Stephan, W.G. "Cognitive differentiation in intergroup perception" Sociometry. 1977, 40. pg. 50-58

Stern, M. & Hildebrandt, K.A. "Prematurity stereotyping: effects on mother-infant interaction" Child development. 1986, 57. pg. 308-315

Stroebe, W. & Insko, C.A. "Stereotype, Prejudice, and Discrimination: Changing Conceptions in Theory and Research" en Bar-Tal, D. & Graumann, C.F. & Kruglanski, A.W. & Stroebe, W. (ed.) Stereotyping and Prejudice. Changing Conceptions. Springer Verlag. 1989.

Stults, D.M. & Messé, L.A. & Kerr, N.L. "Belief discrepant behavior and the bogus pipeline: impression management or arousal attribution?" Journal of Experimental Social Psychology. 1984, 20. pg. 47-54

Tajfel, H. "A note on Lambert's 'Evaluational reactions to spoken languages'" Canadian Journal of Psychology. 1959, 13. pg. 86-92

Tajfel, H. "Cognitive aspects of prejudice" Journal of Social Issues. 1969, 4. pg. 79-97

Tajfel, H. Grupos humanos y categorías sociales. Herder. Barcelona. 1984. El original en inglés es de 1981.

Tajfel, H. & Sheikh, A.A. & Gardner, R.C. "Content of stereotypes and the inference of similarity between members of stereotyped groups." Acta Psychologica. 1964, 22. pg. 191-201

Tajfel, H. & Wilkes, A.L. "Classification and quantitative judgement" British Journal of Psychology. 1963, 54. pg. 101-114

Taylor, S.E. "A Categorization Approach to Stereotyping" en Hamilton, D. (ed.) Cognitive processes in stereotyping and intergroup behavior. Erlbaum. Hillsdale, NJ. 1981a.

Taylor, S.E. "The interface of Cognitive and Social Psychology" en Harvey, J.H. (ed.) Cognition, Social Behavior and the environment. Lawrence Erlbaum Associates. Hillsdale, N.J. 1981b.

Taylor, S.E. & Falcone, H.T. "Cognitive Bases of Stereotyping. The Relationship Between Categorization and Prejudice." Personality and Social Psychology Bulletin. 1982, 8 (3). pg. 426-432

Taylor, S.E. & Fiske, S.T. "Getting inside the head: methodologies for process analysis." en Harvey, J.H. & Ickes, W. & Kidd, R.F. (ed.) New directions in attribution research. vol. III. Erlbaum. Hillsdale, N.J. 1981.

Taylor, S.E. & Fiske, S.T. & Etcoff, N.L. & Ruderman, A.J. "Categorical bases of person memory and stereotyping" Journal of Personality and Social Psychology. 1978, 36. pg. 778-793

Triandis, H.C. & Vassiliou, V. "Frequency of contact and stereotyping" Journal of Personality and Social Psychology. 1967, 7. pg. 316-328

Triandis, H.C. & Marin, G. "Distortions introduced by the use of bipolar scales in stereotype research" The Journal of Social Psychology. 1983, 121. pg. 153-154

Tversky, A. & Kahneman, D. "Availability: a heuristic for judging frequency and probability" Cognitive Psychology. 1973, 5. pg. 207-232

Vinacke, E. "Stereotypes as social concepts" The Journal of Social Psychology. 1957, 46. pg. 229-243

Wilder, D.A. "Perceiving persons as a group: Effects on attributions of causality and beliefs." Social Psychology. 1978, 1. pg. 13-23

Williams, R.N. & de la Cruz, X. & Hintze, W.J. "The Stereotypical Nature of Stereotyping" The Journal of Social Psychology. 1989, 129 (3). pg. 397-411

Word, C.O. & Zanna, M.P. & Cooper, J. "The nonverbal mediation of self-fulfilling prophecies in racial interaction" Journal of Experimental Social Psychology. 1974, 10. 109-120

Wyer, R.S. & Gordon, S.E. "The Cognitive Representation of Social Information" en Wyer, R.S. & Srull, T.K. (ed.) Handbook of Social Cognition. vol. II. Lawrence Erlbaum Associates. Hillsdale, New Jersey. 1984.

CAPITULO IV. EL CONCEPTO DE ESTEREOTIPO EN NUESTRA REALIDAD SOCIAL: UN ESTUDIO EMPIRICO SOBRE COMO ENTIENDE LA GENTE LA ESTEREOTIPIA.

1. Introducción.

Después de pasar revista al concepto de estereotipo en cuanto a su origen y evolución etimológica, y en cuanto a su papel en ciencias sociales, pensamos que sería conveniente analizar cómo entiende la gente el concepto y el proceso que éste designa. La investigación bibliográfica previa debería pues complementarse con una investigación aplicada sobre el significado social del fenómeno. Ahora bien, cuando hablamos de la interpretación que de él hace 'la gente', somos conscientes de que caemos en una generalización (¿acaso en un estereotipo?) cuya inespecificidad la vacía de contenido. 'La gente' es una abstracción que tiene que encarnarse en unas coordenadas concretas. Evidentemente, no toda la gente tiene la misma comprensión de la cuestión. En distintos ámbitos culturales y en distintos grupos y clases sociales (además de las diferencias individuales) la percepción será distinta.

En este caso, nos centraremos en nuestro entorno cultural. Y dentro de él no es nuestra pretensión, ni tendríamos tampoco recursos para ello, obtener una representatividad amplia de todos los grupos ni, por descontado, trazar el perfil para cada grupo concreto. En cambio, vamos a centrarnos justamente en la misma población que servirá luego de muestra para los estudios experimentales. Hay que insistir en que vamos a intentar analizar la comprensión no sólo del término sino también del proceso que

intentamos definir. Por ello, esperamos que esto nos ayude a entender qué pasa por la mente de los sujetos cuando se les aplica una prueba sobre estereotipos, ya sea descriptiva o experimental, y en esa misma medida que nos ayude por tanto a interpretar nuestros propios resultados experimentales.

En nuestras muestras experimentales, solemos trabajar con muestras de alumnos, bien a punto de finalizar la enseñanza secundaria (3º de BUP ó COU) o bien recién entrados a la universidad. Esta era pues la población a la que teníamos que dirigirnos. En concreto, elegimos una muestra de primer curso de universidad (Ciencias Políticas) para esta prueba. La amplísima mayoría de los investigadores lleva a cabo sus estudios también con muestras de universitarios. En la medida que la estructura social de los universitarios y el ámbito cultural sea parecido, podrían aplicarse los resultados al contexto de otras investigaciones.

2. Objetivos de la investigación.

La meta general del estudio es profundizar en la comprensión que los sujetos tienen del concepto de estereotipo y del fenómeno que implica. Dentro de este objetivo general podemos precisar más los puntos de interés.

En primer lugar, preguntamos directamente a los sujetos sobre su interpretación de diversos aspectos del concepto de estereotipo, como son:

- la definición del mismo.
- la evaluación que les merece el concepto.
- el objeto a que está referido.
- el grado de positividad-negatividad y de fiabilidad de la imagen grupal que expresan.
- las razones por las que surgen los estereotipos.
- el tipo de grupos sobre el que la gente suele tener estereotipos.
- el grado de extensión de la estereotipia.
- la posible vinculación de la estereotipia con determinados niveles culturales o intelectuales.
- la posible influencia del grado de contacto entre los grupos en la génesis de la estereotipia.

Además de las cuestiones sobre el concepto de estereotipo, inquirimos sobre la validez o no de hablar generalizando sobre grupos sociales, que es uno de los procesos más íntimamente relacionado con la estereotipia y que puede suscitar lo que en el capítulo anterior denominamos hostilidad a la categorización social.

Al margen ya de las preguntas teóricas sobre el concepto y el fenómeno, abordamos la medición del grado de estereotipia real de cada sujeto de una doble forma.

Por una parte preguntamos a los sujetos sobre la frecuencia con que ellos personalmente por un lado, y la sociedad en general por otro, tenían estereotipos sobre grupos sociales pertenecientes a diversas dimensiones. Asimismo les pedimos que citaran grupos concretos de los que tuvieran un estereotipo y que aclararan la positividad o negatividad de cada uno de ellos. A esto le denominaremos estereotipia reconocida.

Por otra parte se midió el grado de estereotipia de unos cuantos grupos concretos mediante escalas de adjetivos. A esto le llamaremos estereotipia aplicada.

La obtención de estas dos medidas de estereotipia nos permite abordar varios problemas teóricos como son:

- la medida en que la estereotipia puede ser más intensa para rasgos negativos, que pueden suscitar un mayor rechazo social, que para rasgos positivos.
- el grado de estereotipia aplicada en relación a la concepción teórica que cada sujeto tenga de la estereotipia y de algunos de sus extremos. Un ejemplo señalado de ello es la verificación de si quienes afirman que la estereotipia es inválida, negativa o poco fiable manifiestan después en verdad un menor nivel de estereotipia aplicada concreta.
- el grado de estereotipia reconocida asimismo en relación a la concepción teórica de la estereotipia.

- la propia consistencia entre la estereotipia reconocida y la aplicada, y la posibilidad de explicar los posibles desajustes en razón a distintas concepciones de la estereotipia.
- la generalidad de la estereotipia, es decir la medida en que hay una tendencia consistente a estereotipar a todos los grupos de distintas dimensiones o a ninguno de ellos, tal como han defendido algunas corrientes teóricas.

Por último, una de las metas capitales de la investigación era confirmar la posible existencia de una norma social contra la estereotipia. Y ello no sólo a través de las preguntas directas sobre el concepto y el fenómeno sino de una manera indirecta: la duplicidad de condiciones nos permite medir la inhibición relativa de la estereotipia (ver el apartado siguiente: procedimiento).

Además, podemos vincular esta inhibición de la estereotipia, que interpretamos como la norma social, con otros aspectos contemplados anteriormente. Por ejemplo, podemos tratar de relacionar la reducción de la estereotipia con los distintos modos que tienen los sujetos de concebir la estereotipia. También podemos verificar si la reducción de la estereotipia se produce con mayor intensidad en los rasgos negativos, presuntamente más contrarios a la norma social, que en los positivos.

3. Procedimiento.

La investigación consistió simplemente en un cuestionario, que constaba de dos partes.

3.1. Medición de estereotipos sobre grupos concretos.

En esta parte se les pasaba a los sujetos una serie de escalas de adjetivos sobre distintos grupos sociales. Las escalas eran de 7 puntos e incluían tanto adjetivos presuntamente estereotípicos como neutros. Las personas que participaron tenían que responder en qué medida los miembros del grupo poseían la característica que reflejaba el adjetivo. Se les explicó que un número alto indicaba que el adjetivo era característico del grupo y un número bajo que era atípico. Se indicó que el número 7 debía entenderse como 'muy' más el adjetivo, y el 1 como 'muy' más el adjetivo contrario. De la misma forma se les dijo que 6 y 2 significaban 'bastante', mientras 5 y 3 reflejaban 'algo'.

En cada escala impresa al lado del número 7 venía escrito 'muy(el adjetivo correspondiente)' y al lado del número 1 'nada'. Se explicitó también que el 4 indicaba que los miembros no eran ni una cosa ni la contraria, o sea que tal dimensión no era relevante para describir al grupo. El número 4 sería pues el punto neutral, la respuesta de no estereotipia. De este modo una distancia positiva respecto al punto medio de la escala indicaba una tendencia a que el adjetivo fuera estereotípico para el grupo y una distancia negativa revelaba un adjetivo contraestereotípico.

Se eligieron grupos correspondientes a distintas dimensiones para abarcar un máximo abanico posible. Se incluyeron dos grupos pertenecientes a dos Comunidades Autónomas que parecen tener una imagen propia (andaluces y catalanes); dos grupos sexuales (hombres y mujeres); y tres grupos de estudiantes uno de los cuales constituía el endogrupo (estudiantes de Políticas, Derecho e Ingeniería). El endogrupo (Políticas) se presentaba antes que los otros dos.

Para los grupos de las Comunidades Autónomas y para los grupos sexuales se extrajeron las dimensiones presuntamente estereotípicas de investigaciones precedentes. Para los grupos de estudiantes, sobre los que no había antecedentes fiables, se llevó a cabo un estudio piloto donde se les pedía que describieran en un formato libre a unos cuantos grupos, entre ellos los tres que se utilizaron al final. Después de un análisis de contenido se eligieron para las escalas las dimensiones que mejor parecían caracterizar a los grupos y a la vez diferenciar entre ellos.

Las mismas escalas fueron usadas para los tres grupos de estudiantes. Los hombres y mujeres compartían la mitad de las escalas, en las que se incluían adjetivos presuntamente 'en espejo' (los hombres los atribuyen a las mujeres y viceversa). Los andaluces y catalanes tenían cada uno sus propias escalas que contaban con adjetivos presuntamente estereotípicos y neutros. Cada grupo venía acompañado de 6 escalas a las que el sujeto tenía que contestar. Una vez terminado esto, se pedía a los participantes que contestaran una simple pregunta (también en forma de escala) que trataba de medir el aspecto afectivo de su

actitud ante cada grupo ('¿Qué tal te caen?').

3.2. Cuestiones teóricas.

Esta otra parte del cuestionario consistía en una serie de preguntas teóricas sobre lo que son los estereotipos y el fenómeno relacionado con el mismo.

Había preguntas abiertas en las que el sujeto escribía su respuesta con sus propias palabras, y otras cerradas en las que debía señalar una de las opciones de respuesta que venían dadas de antemano.

Entre las preguntas abiertas tenemos la definición de estereotipo; las razones por las que surgen los estereotipos; las razones por las que los estereotipos aparecen sobre unos grupos sí y otros no; el tipo de grupos sobre los que suele haber estereotipos. Además se le pedía al sujeto que escribiera el nombre de grupos concretos de los que el tenía estereotipos y la evaluación de cada uno.

Por su lado las preguntas cerradas incluían las siguientes. En primer lugar un diferencial semántico sobre el concepto de estereotipo que incluía los siguientes adjetivos (y sus correspondientes antónimos): agradable, ocasional, inexacto, positivo, inevitable, deseable, complejo y útil.

A continuación preguntas que trataban sobre:

- el objeto de los estereotipos, a la que se daban 3 posibilidades de respuesta: referido a un grupo; a un grupo pero también a una persona; a un grupo, una persona e incluso a un objeto o un concepto.
- la positividad o negatividad de la imagen grupal que expresan los estereotipos. Se daban 5 alternativas de

respuesta, desde siempre positiva a siempre negativa pasando por una opción neutral.

- la fiabilidad o distorsión de la imagen grupal que proyectan, también con 5 opciones de respuesta.

- frecuencia con que el sujeto tiene estereotipos sobre grupos sociales pertenecientes a 6 dimensiones: sexuales, de edad, profesionales, nacionales, raciales, y otros. La escala presentaba un abanico entre 1 ('muy frecuentemente') y 5 ('nunca').

- frecuencia con que el sujeto reconoce en la sociedad estereotipos sobre los mismos tipos de grupos, utilizando la misma escala.

- la cantidad de gente que tiene estereotipos, con 5 opciones desde 'todo el mundo' hasta 'casi nadie'.

- la cantidad de grupos sobre los que la gente tiene estereotipos, con 5 respuestas desde 'casi todos' hasta 'con grupos muy excepcionales'.

- el nivel cultural de la gente que tiene estereotipos: bajo, medio, alto, o ausencia de relación entre el grado de cultura y la estereotipia.

- el nivel intelectual de la gente que tiene estereotipos, con las mismas respuestas que en el caso anterior: bajo, medio, alto, o ausencia de relación.

- el grado de validez de hablar generalizando sobre grupos sociales. Se daban 5 opciones, desde 'siempre algo equivocado' hasta 'perfectamente válido'.

- la relación entre la existencia de estereotipo y el grado de contacto entre los grupos. El estereotipo se produciría

entonces con grupos de: mucho, medio, o poco contacto. Una cuarta opción afirmaba que el grado de contacto no influía.

Nótese que mientras el resto de las preguntas hacen referencia explícita a los estereotipos, la que se refiere a la validez de la generalización no los menciona para nada. Fue introducida con la idea de, aun si la gente tenía un concepto distinto o particular de lo que es un estereotipo, poder medir esta propensión o no a generalizar sobre grupos sociales, que es una de las cuestiones centrales a la estereotipia y que, como hemos visto, puede producir una cierta incomodidad y un deseo de apartarse de ella.

3.3. Las dos condiciones del estudio.

Las dos condiciones se diferenciaban exclusivamente en el orden de los ítems.

En una de las condiciones aparecían las escalas sobre grupos sociales concretos en primer lugar, seguidas de todas las cuestiones teóricas.

En la otra condición figuraban dichas preguntas teóricas en primer lugar y a continuación las escalas.

La primera página del cuestionario introducía al estudio como referente a 'relaciones y juicios sociales' y recababa algunos datos personales: edad, sexo, lugar de nacimiento y estudios. Esta primera página era exactamente igual para los tipos de cuestionarios correspondientes a las dos condiciones. Los dos tipos de cuestionarios fueron repartidos al azar entre los sujetos, de modo que al final 53 sujetos contestaron a las

escalas en primer lugar; y 45 a las preguntas teóricas primero. Un sujeto llegó tarde y sólo contestó a la segunda parte (escalas) por lo que fue eliminado de todas las comparaciones entre condiciones.

La existencia de dos condiciones hace posible afrontar una cuestión capital, la posible existencia de una norma social contra la estereotipia, de una forma indirecta.

El objetivo de esta duplicidad de condiciones era comparar la estereotipia que se obtiene en las escalas en estas dos condiciones para ver si la reflexión teórica ha afectado a la estereotipia aplicada. La hipótesis era que si como se preveía había valores sociales consensuales (al menos para una buena parte de la población) según los cuales no es legítimo tener estereotipos ni hablar generalizando de los miembros de grupos sociales, entonces la reflexión teórica previa sobre el problema a que obligan las preguntas teóricas (en la condición en la que éstas aparecen en primer lugar) tendería a reducir la estereotipia. La contestación a las escalas en primer lugar funcionaría entonces como condición de control con respecto a la contestación a las escalas cuando van precedidas de las cuestiones teóricas. A esta última situación la podríamos considerar condición experimental.

Si se tiene en cuenta que las preguntas teóricas permitían una contestación en cualquier sentido (incluso en el sentido de la estereotipia como algo deseable, contrariamente a lo previsto), se parte de la idea de que tales preguntas teóricas colocarán al individuo ante sus propios valores o los valores dominantes en su comunidad. Las preguntas inclinarán al individuo a

estereotipar en menor medida, sólo en el caso de que él piense en el fondo que es algo negativo, o crea que socialmente no es algo recomendable. Idealmente, pues, lo que las cuestiones teóricas harían es obligar al sujeto a reflexionar consigo mismo en su propio esquema de valores. En este punto no nos importa gran cosa si el individuo actúa por sus propias convicciones, por presión social, o por deseo de mejorar su autopresentación, pues lo que vamos buscando precisamente es el clima social dominante.

En resumen, la predicción era que el grado de estereotipia sería menor en la condición en la que las preguntas teóricas aparecen primero.

Implícito en el diseño está el supuesto de que las respuestas a las escalas no afectarán a las respuestas en las preguntas teóricas o lo harán de forma insignificante. Porque de lo contrario, si todo incide sobre todo, sólo deberíamos considerar la contestación a las preguntas teóricas cuando van en primer lugar y no han sido 'contaminadas' por las escalas. Esta es una presuposición que puede falsarse empíricamente, sin embargo, comparando las respuestas de los que contestan en primer lugar con las de aquellos otros que han contestado antes a las escalas.

4. Resultados.

4.1. Resultados iniciales.

En esta primera sección ofreceremos los resultados directos de las preguntas para hacernos una idea de cómo comprenden nuestros sujetos el concepto de estereotipo y la estereotipia en general. Los resultados concretos de las escalas no se detallan porque no son de interés teórico. Algunos análisis parciales sobre las respuestas a las escalas que sí pudieran ser de relevancia teórica serán presentados más adelante. Comenzamos pues con las respuestas a las preguntas teóricas.

Antes que nada, se comprobó el supuesto antes mencionado de que contestar en primer lugar a las escalas no incidiría de forma importante en las respuestas a las consideraciones teóricas. Se llevó a cabo un contraste estadístico de estas respuestas entre ambas condiciones (escalas primero/ preguntas teóricas primero), mediante análisis de varianza (ANOVA) si la variable era cuantitativa o mediante Chi-cuadrado (X^2) para las variables cualitativas. Ninguna de las respuestas teóricas variaba significativamente entre las dos condiciones excepto una: '¿Porqué crees tú que surgen los estereotipos?' ($X^2=21,85$; g.l.=12; $p=0,0392$). La existencia de muchas categorías de respuesta (13 en éste caso) y de bajas frecuencias hace sin embargo que los valores de X^2 no sean muy fiables. De cualquier forma, el análisis de las categorías de esta pregunta en las dos condiciones no parecía revelar ninguna diferencia teórica clara. En suma, dado que este era el único caso, entre muchos análisis, de diferencia entre condiciones y no parecía claramente

interpretable, concluimos que globalmente las escalas no influían en las cuestiones teóricas. Por tanto, los datos de estas últimas se presentarán con toda la muestra completa.

4.1.1. La definición de estereotipo.

Tratamos de ver qué entienden nuestros sujetos por la palabra 'estereotipo' cuando se les pide que escriban el significado que tiene para ellos. Las definiciones de los sujetos fueron sometidas a un análisis de contenido y clasificadas en categorías. Algunas personas dieron varias respuestas, pero para simplificar se presentará sólo la primera, que se considera la interpretación más importante o la más usual para el sujeto. Estos son los resultados básicos. (No hemos incluido los porcentajes porque, dado que hay 94 casos válidos, las frecuencias pueden interpretarse prácticamente como porcentajes.)

MODELO A SEGUIR	22
PATRON A PRIORI	17
IMAGEN DE UN GRUPO	13
LO PECULIAR, CARACTERISTICO	9
PUNTO DE REFERENCIA	5
LO GENERAL, COMUN	4
TOPICO	4
PROTOTIPO	3
AGRUPACION DE CONDUCTAS O RASGOS SIMILARES ...	3
NORMA	2
EJEMPLO, MUESTRA	2
ETIQUETA	1
INDIVIDUO QUE DEFINE A UN GRUPO	1
PREDISPOSICIONES HACIA GRUPOS	1
PREJUICIO	1
OTRAS	6

94

En estas formulaciones reconocemos muchos de los problemas teóricos abordados por los científicos sociales en relación a la estereotipia.

Al definir el estereotipo muchos sujetos no lo refieren, al menos explícitamente, a un grupo social necesariamente.

El resultado más notable sin embargo es la proporción de sujetos que concibe el estereotipo de una forma normativa. Una cuarta parte de los estudiantes definieron el estereotipo como una norma o como un ideal, un modelo a seguir. Para ellos el concepto pertenece pues al reino del deber-ser, lejos por tanto del dominio de la percepción de la realidad social en el que los científicos sociales lo situamos. A propósito de esto, recordamos una cita de Lippmann.

"He estado hablando de estereotipos en vez de ideales, porque la palabra ideal se reserva habitualmente para lo que consideramos bueno, verdadero y bonito. ... Nuestro mundo estereotipado no es necesariamente el mundo como quisiéramos que fuera. Es simplemente la clase de mundo que esperamos que sea."

Una visión no compartida por tanto por una buena parte de nuestra muestra. Estos sujetos van a tener un comportamiento lógicamente distinto en cuanto a varias otras cuestiones relativas a la estereotipia, tal y como iremos viendo, dado que al fin y al cabo manejan otro concepto de la misma.

¹. Lippmann (1922) pg. 104

4.1.2. El objeto del estereotipo.

El hecho de que la definición de estereotipo no aparecía necesariamente vinculada a un grupo social viene ahora avalado por la pregunta sobre a quién o a qué se aplica un estereotipo. Dadas tres alternativas, sólo el 15% piensa que sea un concepto exclusivamente para grupos sociales, un 12% cree que además es aplicable a personas, y nada menos que el 70% amplía su uso también a conceptos abstractos u objetos. La conclusión es pues que, para la gran mayoría, 'estereotipo' es un concepto mucho más amplio que el que se maneja en ciencias sociales y no está restringido a la percepción social. Esta visión está en línea con la flexibilidad del concepto que se desprendía de la obra de Lippmann. Muchas de las preguntas siguientes en el cuestionario están específicamente referidas a grupos sociales puesto que este es nuestro foco de interés. Conviene no olvidar sin embargo que para la mayoría de los sujetos el concepto excede esta dimensión.

4.1.3. La evaluación del concepto de estereotipo.

Los distintos adjetivos del diferencial semántico sobre el concepto de estereotipo fueron sometidos a un análisis de componentes principales para ver las distintas dimensiones en que podían resumirse. Tres dimensiones aparecieron con claridad.

Un primer factor recogía la dimensión evaluativa (agradable-desagradable, positivo-negativo, deseable-indeseable) más la utilidad (útil-inútil). Un segundo factor venía definido por los adjetivos evitable-inevitable y simple-complejo, de forma que cuando el estereotipo era percibido como complejo era también visto como inevitable, y viceversa. El tercer factor representaba

a la sistematicidad y a la exactitud (sistemático-ocasional, exacto-inexacto); cuando se calificaba al estereotipo como sistemático era probable que a la vez se le viera como exacto, y viceversa. Lo único que no encajaba con lo esperado es que la evitabilidad y la sistematicidad no fueran de la mano.

En cuanto a las puntuaciones de cada escala bipolar casi todas rondaban el 4, es decir el punto neutral, excepto las siguientes: sistematicidad, evitabilidad, y simplicidad. En estos tres casos, la media se desviaba al menos medio punto del 4; en ningún caso esta desviación llegaba sin embargo a un punto. O sea que en general el estereotipo era percibido como más bien sistemático, inevitable y complejo.

En los otros casos, no es que la puntuación media indique acuerdo en una visión neutral del estereotipo. Por el contrario, las altas desviaciones típicas y lo disperso de la distribución nos indicaban un notable grado de desacuerdo, particularmente en torno a si el estereotipo era algo positivo o negativo. A modo de ejemplo veamos la distribución de la escala positivo-negativo.

	Frecuencia	%	% Válido	% Acum.
MUY POSITIVO	11	11.1	12.0	12.0
BASTANTE POSITIVO	13	13.1	14.1	26.1
UN POCO POSITIVO	11	11.1	12.0	38.0
NEUTRO	26	26.3	28.3	66.3
UN POCO NEGATIVO	14	14.1	15.2	81.5
BASTANTE NEGATIVO	8	8.1	8.7	90.2
MUY NEGATIVO	9	9.1	9.8	100.0
NO SABE/NO CONTESTA	7	7.1	-	
	<hr/> 99	<hr/> 100.0	<hr/> 100.0	

Por tanto la opinión se reparte entre quienes piensan que el estereotipo es positivo y aquellos otros que, en número similar, lo ven como negativo.

4.1.4. La evaluación de la imagen grupal que proyecta el estereotipo.

Preguntados sobre la evaluación de la imagen que los estereotipos suelen transmitir sobre los grupos, casi todos los sujetos creían que podía ser tanto positiva como negativa. Al contrario que muchos psicólogos sociales, que han visto los estereotipos como una cristalización de imágenes usualmente negativas sobre grupos sociales (a no ser que fuera el propio), nuestra muestra no se inclina ni en una dirección ni en otra. El 84% de los entrevistados cree que la evaluación puede ser positiva o negativa aproximadamente con la misma probabilidad.

4.1.5. La fiabilidad de la imagen grupal.

En cuanto a la fiabilidad, las opiniones están muy divididas, casi tanto como entre los psicólogos sociales. Un cuarto de la muestra piensa que normalmente son fiables, otro cuarto a que son normalmente falsos, y un tercio manifiesta que unas veces son fiables y otras no.

4.1.6. La extensión de la estereotipia.

La opinión mayoritaria es que los estereotipos están muy generalizados, en consonancia con la alta puntuación del adjetivo 'sistemático' en las escalas del diferencial semántico.

A la pregunta de cuánta gente tiene estereotipos, un 21% contestó que todo el mundo, un 39% que mucha gente, y todavía un 29% se los atribuyó a bastante gente. Sólo un 9% afirmó que sólo algunas personas (7%) o casi nadie (2%) poseían estereotipos.

La otra cara de la moneda era la pregunta sobre cuántos grupos se tienen estereotipos. Aquí también predomina la impresión de que los estereotipos están muy generalizados, aunque no tanto como en la pregunta anterior. El 22% afirmó que había estereotipos sobre casi todos los grupos, el 49% que esto sucedía con la mayoría de los grupos, y el 21% que con algunos grupos sí y con otros no. Tan sólo el 6% pensaba que esto ocurría meramente con unos pocos grupos (4%) o excepcionalmente (2%).

4.1.7. La relación de la estereotipia con el nivel cultural e intelectual.

La mayoría de la muestra (64%) cree que el grado de cultura de las personas no afecta para tener o no estereotipos. Entre aquellos que sí piensan que es relevante, casi todos creen que son gente de cultura media (25%) los que tienen estereotipos. En definitiva, de acuerdo con la percepción de sistematicidad, la estereotipia no aparece asociada con ningún tipo de carencia cultural.

Otro tanto sucede con la inteligencia, aunque aquí parece que la influencia percibida es ligeramente superior. La mayoría sigue

creyendo que tampoco el grado de inteligencia es importante para tener o no estereotipos (51%). Entre los que no suscriben esta posibilidad, predominan los que piensan que los estereotipadores suelen tener una inteligencia media (25%). Sin embargo, son más los que piensan que el nivel intelectual de los que tienen estereotipos es bajo (16%) que aquellos que piensan que es alto (3%).

Así pues, la conclusión general es que para nuestros sujetos los estereotipos no vienen asociados con ningún tipo de marginalidad cultural ni intelectual, como a veces se ha especulado en la literatura.

4.1.8. La relación entre la estereotipia y el contacto intergrupar.

No hay una idea común ni clara en nuestra muestra sobre la posible incidencia del contacto con los grupos en la estereotipia sobre los mismos. Algo más de un cuarto de los sujetos piensa que el contacto no afecta a la estereotipia (29%), alrededor de un tercio opina que se produce en casos de muy poco contacto (35%), pero también una proporción apreciable cree que es más usual con grupos con los que se tiene un contacto medio (18%), o alto (15%).

4.1.9. Las razones por las que surgen los estereotipos.

Las contestaciones a la pregunta abierta de porqué surgen los estereotipos fueron sometidas también a un análisis de contenido y clasificadas en categorías. Como en todas las preguntas abiertas, mientras no se diga lo contrario se exponen los datos correspondientes a la primera contestación (en los escasos casos en que hay varias). Estos son los resultados.

POR MOTIVOS COGNITIVOS	33
(Por ejemplo: clasificar, generalizar, explicar, conocer, analizar, definir, diferenciar, etc.)	
NECESIDAD MODELOS IDEALES	15
POR DISTORSION O DESCONOCIMIENTO	11
PORQUE ALGUNOS DESTACAN /LLAMAN LA ATENCION	6
NECESIDAD DE LA SOCIEDAD (en general)	5
TAUTOLOGIA (No se da una razón).....	3
(Por ejemplo: 'por necesidad' a secas, 'es natural')	
PORQUE EXISTEN CARACTERISTICAS COMUNES	3
POR CONTACTO O EXPERIENCIAS DIRECTAS	2
POR NECESIDAD DE LAS CIENCIAS SOCIALES	2
PARA ESTABLECER NORMA MORAL	2
OTROS	11
NO SABE/NO CONTESTA	6

	99

Destaca la importancia de las razones de tipo cognitivo. Quienes definieron antes el estereotipo como un modelo ideal o una norma tienden a contestar ahora que la necesidad de éstas últimas es la que produce la estereotipia. Una proporción apreciable de la muestra achaca los estereotipos explícitamente a la distorsión.

Haciendo un cruce de las puntuaciones en el diferencial semántico según las respuestas a esta pregunta se comprueba que, lógicamente, los que aluden a la distorsión son los que más negativamente evalúan el estereotipo, mientras que los que se

refieren a la necesidad de modelos ideales son los que mejor lo valoran.

Otra pregunta que hacía referencia a la misma problemática pedía a los sujetos que indicaran ~~las razones por las que los estereotipos se desarrollan sobre unos grupos sí y sobre otros no~~. También ésta era una pregunta abierta. Las categorías de respuesta fueron las siguientes:

SEGUN CARACTERISTICAS DEL GRUPO ESTEREOTIPADO	29
SEGUN INTERES/ATENCION DESPERTADA PARA CADA GRUPO	13
SEGUN CARACTERISTICAS DEL GRUPO/ PERSONA EMISORA (QUE TIENE LOS ESTEREOTIPOS)	8
SOBRE LOS GRUPOS MAS DEFINIDOS/ HOMOGENEOS	6
SE TIENEN SOBRE TODOS O CASI TODOS LOS GRUPOS	5
(Se niega la pregunta)	
SEGUN EL CONOCIMIENTO DE CADA GRUPO	4
SEGUN LA NECESIDAD DE GRUPOS IDEALES	4
SOBRE EL GRUPO IDEAL O DE REFERENCIA	3
SEGUN LA FUERZA/ INTENSIDAD DE LA RELACION ENTRE GRUPOS	2
SEGUN LA DIFERENCIA ENTRE GRUPO ESTEREOTIPADO Y ESTEREOTIPADOR	1
OTROS	14
NO SABE/ NO CONTESTA	10
	99

En principio, parece que predominan las características del grupo estereotipado como factores que regulan sobre qué grupos habrá estereotipos. Para ver esto con más claridad, recodificamos de nuevo las respuestas tomando esta vez sólo en cuenta si la atribución de la selectividad de la estereotipia se hacía al grupo emisor, al receptor o a ambos. Esta clasificación no está libre de problemas, pero se intentó clasificar cada respuesta según estuviera más cercana a un extremo o a otro. Por ejemplo, si se hablaba de un rasgo del grupo a estereotipar se

recodificaba evidentemente como atribución al grupo receptor, pero si se hablaba del interés que determinados rasgos despertaban en otros grupos, se adjudicaba al grupo emisor.

ATRIBUCION AL GRUPO RECEPTOR	35
ATRIBUCION AL GRUPO EMISOR	32
ATRIBUCION A AMBOS GRUPOS	3
INDETERMINADO	14
SE TIENEN SOBRE TODOS LOS GRUPOS (O CASI)...	5
NO SABE/ NO CONTESTA	10
	<hr/>
	99

Ahora el panorama cambia un tanto y se ve cómo las atribuciones al grupo que tiene los estereotipos son casi tan frecuentes como aquéllas al grupo estereotipado. La opinión en este punto está pues bastante dividida.

Una tercera pregunta abierta que trataba de profundizar todavía en esta cuestión que hemos llamado la selectividad de la estereotipia, que no es sino una forma más de intentar comprender las razones por las que surgen los estereotipos, es la que inquiría sobre qué tipo de grupos suele la gente tener estereotipos.

Las respuestas se clasificaron de la siguiente forma.

ELITES (Dirigentes, ricos, clase alta, etc.)	16
GRUPOS CONCRETOS (que no sean marginales/elitistas)	
O DIMENSIONES DE GRUPOS (Nacionales, sexuales, etc.) ..	15
SOBRE TODOS LOS GRUPOS (O CASI)	13
GRUPOS NO NORMALES/ DIFERENTES	11
GRUPOS MARGINALES	11
MINORIAS ETNICAS O GRUPOS MINORITARIOS	4
GRUPOS QUE DESTACAN DE FORMA POSITIVA	3
GRUPOS IDEALES O DE REFERENCIA	3
GRUPOS DISTANTES AL PROPIO O CONTRAIDEALES	
(Grupos de referencia negativa)	2
GRUPOS MAS IMPORTANTES EN GENERAL	2
GRUPOS HOMOGENEOS/CLARAMENTE DEFINIBLES	1
GRUPOS QUE MAS AFECTAN AL SUJETO	1
GRUPOS CON LOS QUE NO HAY RELACION	1
SOBRE TODOS LOS GRUPOS MENOS EL PROPIO	1
SOBRE TODOS O NINGUNO	1
OTROS	2
ERROR (Características del grupo estereotipador	
en vez de los grupos estereotipados)	3
NO SABE/ NO CONTESTA	9

De forma coincidente con el resultado de una pregunta anterior, parece ser que la opinión es que los estereotipos se tienen tanto sobre grupos positivos como negativos. De hecho, la alta importancia otorgada a los estereotipos de las élites y a los grupos que destacan o son importantes nos aleja de la visión del estereotipo como exclusivo azote de minorías o exogrupos en conflicto, que es tan común en la literatura.

4.1.10. La validez o no de la generalización sobre grupos sociales.

La pregunta que se ocupaba de esta cuestión, como ya explicamos, no hacía mención literal a la estereotipia, y pretendía recoger la posible norma social en relación a este proceso de generalización social, que es por otro lado central a la estereotipia. Lo que hemos descrito como malestar en la

categorización social podría manifestarse por ejemplo a través de esta pregunta.

Se ofrecían cinco posibilidades de respuesta. Presentamos una tabla con la frecuencia de los sujetos que optaron por cada una de ellas. (Una vez más, puede entenderse prácticamente en términos de porcentajes).

HABLAR GENERALIZANDO SOBRE UN GRUPO SOCIAL	
es UN ERROR, porque generalizar es siempre algo equivocado	29
es VALIDO SOLO PARA ALGUNOS GRUPOS, pero en la mayoría de los casos la generalización no tiene sentido	21
hay CASOS EN QUE SI es razonable, OTROS EN QUE NO	19
es VALIDO PARA LA MAYORIA de los grupos aunque para algunos pueda no tener sentido	3
es PERFECTAMENTE VALIDO, siempre teniendo en cuenta que puede haber alguna excepción dentro de cada grupo	25
NO SABE/ NO CONTESTA	2
TOTAL	99

Como se ve, no hay acuerdo en absoluto en relación a la cuestión. Más de un cuarto de la muestra cree que es algo equivocado por principio, y otro 20% sólo lo acepta excepcionalmente. De modo que la mitad piensa que globalmente es algo erróneo. Otro 20% toma una postura neutral y considera que depende del caso.

Por otro lado, más de un cuarto de los sujetos lo acepta en términos generales. Curiosamente la distribución entre estos

últimos no es normal sino que, entre los que lo admiten, casi todos lo ven como algo no problemático en absoluto.

En resumen, hay una ligera tendencia a pensar que es algo inválido o cuestionable, pero pese a ello hay un núcleo importante de personas que lo considera aceptable e incluso totalmente válido.

4.1.11. Los grupos sobre los que se tienen estereotipos: la estereotipia reconocida.

El siguiente bloque de preguntas que vamos a revisar estaba destinado a analizar las dimensiones grupales en las que era más frecuente la estereotipia. En primer lugar se pedía que se indicara la frecuencia, mediante una escala, con que los estereotipos solían aplicarse a grupos de cada una de las dimensiones siguientes: sexual, de edad, profesional, nacional o regional, racial, y otros. Estas son las medias.

GRUPOS NACIONALES O REGIONALES	4.39
GRUPOS RACIALES	4.09
GRUPOS PROFESIONALES	3.97
GRUPOS SEXUALES	3.95
GRUPOS DE EDAD	3.75
OTROS GRUPOS	3.72

MEDIA GLOBAL	3.99
--------------------	------

(Extremos de la escala: 5=Muy Frecuentemente 1=Nunca)

Entre los grupos mencionados por los propios sujetos en el apartado de 'otros grupos', los más comunes fueron por un lado los grupos ideológicos o políticos, y por otro lado, grupos basados en la clase social o ingresos. Cada uno de estos dos venía consignado por aproximadamente un 10% de los sujetos, lo

cual es un porcentaje apreciable teniendo en cuenta que eran dimensiones 'producidas' por los propios sujetos y no sugeridas en el cuestionario.

Como se ve, la percepción de estereotipos en la sociedad es algo bastante frecuente, especialmente en el ámbito de los grupos nacionales o regionales. Cuando preguntamos, en cambio, a cada sujeto la frecuencia con la que él mismo tiene estereotipos, mediante las mismas escalas, el panorama cambia.

GRUPOS NACIONALES O REGIONALES	3.22
GRUPOS PROFESIONALES	3.06
OTROS GRUPOS	2.85
GRUPOS SEXUALES	2.74
GRUPOS DE EDAD	2.52
GRUPOS RACIALES	2.32
MEDIA GLOBAL	2.78
(Extremos de la escala: 5=Muy Frecuentemente 1=Nunca)	

La primera conclusión que se puede sacar de las dos tablas precedentes es que, para todas y cada una de las dimensiones, los sujetos perciben siempre más frecuentemente estereotipos en la sociedad que en sí mismos. Si llevamos a cabo un ANOVA de medidas repetidas por cada dimensión, comparando la frecuencia de estereotipos percibida en el entorno social con la frecuencia en uno mismo, vemos que todas las diferencias (en el sentido de una mayor estereotipia en la sociedad) son estadísticamente significativas. Si ordenamos ahora la tabla según la magnitud de la diferencia entre estas dos variables (social e individual) vemos cuáles dimensiones presentan un mayor contraste entre las dos.

ESTEREOTIPOS EN		Sociedad Individuo		F	g.l.	p	Diferencia (soc - ind)
GR. RACIALES	4,09	2,32	104,75	94;1	,000		1.77
GR. DE EDAD	3,75	2,52	79,27	92;1	,000		1.23
GR. NACIONAL.	4,39	3,22	77,74	93;1	,000		1.17
GR. SEXUALES	3,95	2,74	87,73	95;1	,000		1.21
GR. PROFESIO.	3,97	3,06	46,04	95;1	,000		0.91
OTROS GRUPOS	3,72	2,85	11,79	36;1	,002		0.87
MEDIA GLOBAL	3,99	2,78	147,92	97;1	,000		1,21
* Extremos de la escala (5= Muy Frecuentemente; 1= Nunca)							

Destaca la gran diferencia en cuanto a los estereotipos raciales, que son percibidos como los más frecuentes en el ambiente social, y como los menos frecuentes en uno mismo. Esto estará probablemente ligado a las connotaciones de racismo y prejuicio racial que sugieren los estereotipos raciales y a la fuerte condena social de este fenómeno. En cambio, parece que tener estereotipos profesionales es algo mucho más normal y aceptable. En general, estamos interpretando pues la diferencia entre las dos dimensiones (personal y social) en términos de los valores sociales dominantes que inhiben, en el caso de la opinión personal, la expresión o la consciencia de ciertos estereotipos. Esto es algo análogo a una de las estrategias que se seguían para medir los estereotipos sin la influencia de la autopresentación. Pero mientras, como ya criticábamos en su momento, pretender medir exactamente los estereotipos auténticos con este procedimiento es sumamente discutible, sí es cierto que la diferencia entre las valoraciones desde un punto de vista individual y aquéllas desde un punto de vista social puede reflejar en alguna medida una mayor influencia de las normas sociales sobre las primeras. Aquí, de nuevo no nos importa tanto

si el individuo manipula deliberadamente sus respuestas debido a la autopresentación, o si cede inconscientemente a la presión social y no se admite a sí mismo que pueda tener estereotipos sobre ciertas áreas. Lo que nos interesa es la comprensión precisamente de las normas sociales. Y en consecuencia la impresión es que existe una norma contra los estereotipos que es mucho más fuerte en unas áreas (raciales) que en otras (profesionales).

A continuación se le pedía al sujeto que nombrara grupos concretos de los que él tuviera estereotipos. Las respuestas abiertas fueron categorizadas por tipos de grupos. Se contabilizaron un máximo de cinco grupos por sujeto, aunque sólo 4 sujetos llegaron a esa cifra. Ofrecemos el porcentaje del total de sujetos (que es igual a la frecuencia) que mencionó al menos un grupo concreto de cada una de las categorías. Por tanto, si un sujeto escribió tres grupos regionales, en esta tabla está contabilizado de igual forma que si nombró un grupo regional. A la hora de interpretar estos resultados hay que tener en cuenta que en la pregunta anterior del cuestionario se les pidió la frecuencia relativa de los estereotipos en determinadas dimensiones grupales (sexo, edad, profesión, nación o región y raza) por lo cual dichas dimensiones pueden considerarse 'activadas' y su saliencia incrementada indirectamente respecto a otras dimensiones posibles.

GRUPOS PROFESIONALES	26 %
GRUPOS NACIONALES	25 %
GRUPOS REGIONALES	24 %
CLASE SOCIAL O ESTATUS	13 %
GRUPOS RACIALES	12 %
POLITICOS PROFESIONALES	12 %
GRUPOS IDEOLOGICOS O POLITICOS	11 %
GRUPOS SEXUALES	10 %
GRUPOS O BANDAS DE JOVENES	10 %
('pijos', 'punkies', etc.)	
PERSONAJES PUBLICOS	6 %
(Por ej. artistas)	
GRUPOS MARGINALES	6 %
(criminales, drogadictos, etc.)	
PROFESORES O ALUMNOS DE UNIVERSIDAD	6 %
GRUPOS DE EDAD	5 %
GRUPOS RELIGIOSOS	4 %
DEPORTISTAS	3 %
GRUPOS CULTURALES	2 %
PERSONAS BELLAS O FEAS	2 %
PERSONAS EN GENERAL	1 %
TIPOS DE PERSONALIDAD	1 %
AMIGOS O CONOCIDOS (Personas concretas) ..	1 %
OTROS	10 %
NINGUNO (O CASI NINGUNO)	6 %

En general, los resultados casan bastante bien con los de la pregunta anterior. En primer lugar tenemos los grupos nacionales, regionales y profesionales. Mucho más atrás están los grupos raciales y, sobre todo, los de edad que pierden casi toda su influencia. Las diferencias entre estas dimensiones, todas ellas activadas previamente, no pueden explicarse por tal factor puesto que todas fueron actualizadas de la misma forma.

Por otro lado, destacan varias dimensiones reseñadas por al menos un 10% de la muestra y a las cuales no se hacía mención alguna en el cuestionario: clase social, políticos profesionales, grupos ideológicos y bandas de jóvenes.

Un último hecho a reseñar es que tan sólo un 6% niega tener estereotipos (y no todos ellos lo hacen rotundamente), lo cual

es revelador de la difusión de los estereotipos en la percepción de los propios sujetos.

Una vez que el sujeto había escrito esos grupos de los que él tenía estereotipos, se le pedía que los distribuyera según la imagen del grupo que implicara cada uno fuera positiva o negativa. La media de estereotipos con una imagen global positiva del grupo era de 1,13 por sujeto, y la de estereotipos con una imagen negativa, de 1,42 por sujeto. No había diferencia estadísticamente significativa (ANOVA de medidas repetidas) entre estas dos cifras.

Esto concuerda perfectamente con una pregunta anterior en la que la respuesta abrumadora era que los estereotipos podían expresar una visión tanto positiva como negativa, sin inclinarse preferentemente por ninguno de los dos extremos. Ahora vemos pues que los estereotipos concretos mencionados son tanto positivos como negativos.

4.2. Análisis Complementarios.

4.2.1. El cálculo de la estereotipia aplicada: las escalas.

Con las respuestas a las escalas se elaboró un índice de estereotipia para cada grupo objeto de las mismas, que consistía en la desviación media con respecto a 4 de todas las respuestas sobre ese grupo. Recordemos que las escalas originales eran de 7 puntos y que el 4 representaba el punto neutral o de no estereotipia. De este modo lo que hacemos es recodificar la escala de 7 puntos en otra de 4 puntos (de 0 a 3), en la cual el antiguo 4 es ahora el 0 y las desviaciones con respecto a 4 tienen el mismo valor tanto si son por encima como por debajo. Así, el 5 y el 3 equivaldrían ahora a 1; el 6 y el 2, a 2; y el 7 y el 1, a 3. La media entre estas nuevas escalas nos da el índice medio de estereotipia para el grupo. Y promediando los índices de los 7 grupos, obtenemos el índice global de estereotipia. El valor de este último para el conjunto de la muestra es de 1,37, significativamente distante de 0 ($F = 760,9$; g.l. = 98, 1; $p < 0,001$), y un valor medio entre los dos extremos posibles. Esta puntuación media no es debida sólo a algunos adjetivos extremos, porque cuando recalculamos el índice tomando en cuenta sólo los adjetivos estereotípicos (con una media superior a 5 o inferior a 3 en la escala original) obtenemos un valor obviamente superior pero no mucho: 1,67. La magnitud de la estereotipia no está pues concentrada en unos pocos adjetivos sino que incluye a todos en general.

4.2.2. La estereotipia aplicada según la evaluación del rasgo.

La estereotipia es mayor en el caso de los adjetivos positivos (índice= 1,46) que en el de los adjetivos negativos (índice= 1,27). La diferencia entre estos dos es estadísticamente significativa ($F= 27,53$; g.l. = 98, 1; $p<0,001$).

Sin embargo, la interpretación de estos datos puede presentar problemas. Dado que las escalas eran bipolares, cada escala correspondiente a un adjetivo positivo tenía un extremo negativo (el 1) y viceversa. Por ello cabría la posibilidad de que el grado de estereotipia de la escala (es decir de alejamiento del 4 o punto medio) de un adjetivo positivo se debiera en realidad a su extremo negativo y a la inversa. Para despejar esta posibilidad examinamos las puntuaciones medias. Hay que tener en cuenta que los adjetivos fueron en general escogidos por ser presuntamente estereotípicos o neutrales, con lo cual las puntuaciones en las escalas suelen estar alrededor de 4 o por encima pero normalmente no por debajo. De hecho, la media de los adjetivos negativos en las escalas de 1 a 7 es de 4,41 y la de los adjetivos positivos de 5,01. Por consiguiente, las puntuaciones están mayoritariamente en el lado alto de las escalas ('muy ...') antes que en el bajo ('nada ...'); las respuestas suelen oscilar entre el 4 y el 7, tanto para adjetivos positivos como negativos. Esto nos permite entender las escalas de adjetivos positivos reflejando mayoritariamente estereotipia positiva, y las escalas de adjetivos negativos mostrando mayoritariamente estereotipia negativa. Así podemos descartar en general la hipótesis alternativa que hemos expuesto.

Una vez que hemos admitido que las escalas de adjetivos positivos son sobre todo producto de una estereotipia positiva, y las escalas de adjetivos negativos de una estereotipia negativa, podemos formular nuestra interpretación de la diferencia significativa anterior. Probablemente la estereotipia o generalización al hablar de los rasgos de los miembros de un grupo social es vista socialmente como menos deseable si implica juicios negativos que si se refiere a evaluaciones positivas. Esto podría explicar la mayor estereotipia encontrada en adjetivos positivos que en adjetivos negativos. En efecto, si se miran las medias de las escalas originales (de 7 puntos) se ve que entre los adjetivos que se desvían en al menos 1,5 puntos del punto medio (4), 9 adjetivos en total, 8 son adjetivos positivos, 1 neutro y ninguno negativo. (Esta desviación se produce siempre hacia arriba, es decir por encima de 5,5, porque ninguna escala tiene una media inferior a 3, abundando en el rechazo de la hipótesis alternativa delineada antes.)

En suma, hablar de las características de los individuos en razón a su pertenencia a grupos sociales puede ser algo que suscite cierto rechazo, pero devaluar o criticar a tales miembros parece algo mucho peor. De nuevo, se trasluce aquí la sombra del prejuicio (racismo, sexismo, etc.) como algo condenable.

4.2.3. El grado de estereotipia aplicada según el concepto de estereotipo.

Contrariamente a lo que cabría esperar la magnitud de la estereotipia medida por el índice global no varía de acuerdo al concepto que se tenga del estereotipo y de la estereotipia. No

hay una diferencia significativa en estereotipia global (ANOVA) entre los que evalúan el concepto de estereotipo positivamente y los que lo hacen negativamente en el diferencial semántico. Tampoco varía entre aquellos que definen el estereotipo de forma normativa o ideal (y por tanto más positiva) y el resto. Los que creen que los estereotipos son fiables y aquellos que creen que son distorsiones de la realidad tienen también un nivel similar de estereotipia. Por último, no hay diferencias significativas en estereotipia global entre los que afirman que generalizar sobre grupos sociales es válido y quienes lo consideran inaceptable. En conjunto, la conclusión es que la opinión teórica sobre la estereotipia no parece afectar, inesperadamente, al grado concreto en que se estereotipa a grupos sociales concretos en la realidad.

4.2.4. El grado de estereotipia reconocida según el concepto de estereotipo.

Acabamos de ver que la opinión sobre la fiabilidad de los estereotipos no influye en el grado de estereotipia aplicada. Tomando ahora los índices de frecuencia de estereotipos que el sujeto reconoce en sí mismo en distintas dimensiones, encontramos que tampoco hay diferencia significativa en tal frecuencia entre quienes rechazan el estereotipo como erróneo y quienes lo consideran fiable.

La evaluación del concepto de estereotipo, que veíamos que no afectaba al índice de estereotipia aplicada, tampoco incide sobre esta frecuencia de estereotipia reconocida por el sujeto.

Una variable que sí incide en la frecuencia de reconocimiento de estereotipos propios en las distintas dimensiones es la validez percibida de generalizar sobre grupos sociales, de modo que a mayor aceptación de tal generalización mayor frecuencia de estereotipos reconocidos. Sin embargo la relación es débil ($r=0,25$) y menor de lo que cabría esperar.

En cuanto a los grupos concretos citados de los que el sujeto tiene un estereotipo, la relación entre cantidad de estereotipia y evaluación del estereotipo tan sólo aparece en el caso de los que, cuando se les pide que escriban nombres concretos de grupos de los que ellos tienen estereotipos, replican explícitamente que no tienen ninguno. Estos sujetos tienen una evaluación del concepto claramente inferior al resto (evaluación media del estereotipo de quienes dicen no tener ninguno: 2,55; media del resto: 4,15; $F=7,01$; g.l.=1, 95; $p=0,0095$). Pero recordemos que al fin y al cabo esta también es una estereotipia teórica en el fondo, en la que el sujeto afirma no tener estereotipos, y no una estereotipia práctica.

La relación entre la estereotipia reconocida y la comprensión de la estereotipia es pues bastante débil y en muchos aspectos inexistente.

Sin embargo, la fiabilidad percibida sí incide sobre la frecuencia de reconocimiento de estereotipos en el ambiente social.

Esto significa que quienes rechazan el estereotipo como inválido son precisamente quienes más estereotipos tienden a ver en la

ESTEREOTIPO VISTO COMO ALGO:	FRECUENCIA DE ESTEREOTIPOS PERCIBIDOS EN LA SOCIEDAD			
		F	g.l.	P
ERRONEO	4,28	13,26	1, 61	0,0006
FIABLE	3,81			

sociedad. Sin embargo, esto no afecta la cantidad de estereotipos que el propio sujeto reconoce tener.

Paralelamente, quienes creen que los estereotipos son propios de gente más inculta, tienden a reconocer más estereotipos en la sociedad.

ESTEREOTIPO PROPIO DE GENTE ...	FRECUENCIA DE ESTEREOTIPOS PERCIBIDOS EN LA SOCIEDAD			
		F	g.l.	P
CULTA	3,24			
MEDIA	3,83	6,43	2, 30	0,0047
INCULTA	4,53			

Esto nos indica de nuevo que el rechazo del estereotipo viene acompañado de la creencia en su difusión.

4.2.5. El grado de estereotipia aplicada según la estereotipia reconocida por el sujeto.

Ya veíamos que el índice global de estereotipia aplicada no guardaba relación con la opinión teórica sobre la estereotipia. Si contrastamos dicho índice ahora con la frecuencia de estereotipos que el sujeto reconoce en distintas dimensiones, vemos que tampoco hay un paralelismo entre ambos. La correlación

entre los dos índices es $r=0,19$, no significativa. Una de las razones detrás de estos sorprendentes resultados podía ser las diversas interpretaciones de la palabra estereotipo. Para explorar esta posibilidad, ambos índices fueron reducidos a una escala común y las diferencias entre los dos fueron comparadas para cada tipo de definición de estereotipo. No se encontraron variaciones significativas en las diferencias entre ambos índices según las distintas definiciones de estereotipo. Por tanto, la explicación de las distintas interpretaciones de la palabra estereotipo pierde fuerza.

Más bien parece que tenemos por un lado una estereotipia teórica, que incluye la opinión sobre el concepto y el fenómeno y el reconocimiento teórico de estereotipos propios, y por otro lado, una estereotipia práctica en forma de percepciones de determinados rasgos en individuos que pertenecen a grupos concretos.

4.2.6. La comparación del grado de estereotipia en ambas condiciones.

Vamos ahora a examinar la diferencia entre las dos condiciones en las que se aplicó el cuestionario: las preguntas teóricas inicialmente; o las escalas en primer lugar. Recordemos que la hipótesis principal era que cuando el sujeto ha reflexionado sobre la estereotipia, sus respuestas a las escalas tenderán a ser menos estereotípicas, reflejando una presunta norma social que rechaza hasta cierto punto la estereotipia. La comparación entre los índices globales de estereotipia entre las dos condiciones dio los resultados siguientes.

CONDICION	INDICE DE ESTEREOTIPIA	F	g.l.	p
ESCALAS ANTES	1,48	5,28	1, 96	0,023
PREGUNTAS TEORICAS ANTES	1,25			

Como se ve, la hipótesis parece cumplirse con un intervalo de confianza de un 95 por ciento: hay menos estereotipia cuando los entrevistados han tenido que pensar anteriormente sobre lo que es ésta y lo que representa.

Vamos a dedicar un cierto tiempo a profundizar en este resultado y en su interpretación. En primer lugar, tal diferencia puede deberse a dos razones distintas. Una supondría un proceso de convergencia y neutralización por el cual las respuestas altas (5,6 ;o 7) se harían más bajas, y las respuestas bajas (1, 2 ó 3) se harían más altas en la condición con las preguntas teóricas en primer lugar (condición 2 a partir de ahora) respecto a la otra condición, con las escalas primero (condición 1). Este el fenómeno que estamos postulando. Pero puede haber otra interpretación alternativa según la cual lo que ocurriría sería un decremento en general de todas las respuestas hacia el extremo más bajo en la condición 2. Esto implicaría que las respuestas altas (5 a 7) bajarían hacia el 4, pero las respuestas bajas o neutras también bajarían en la dirección del 1. Pero dado que, tal como hemos visto, la mayoría de las respuestas están en la mitad superior (por encima del 4), entonces una bajada general

de las respuestas redundaría en un acercamiento global al 4, a pesar de que en algunos casos (las puntuaciones que ya estaban por debajo del 4) el descenso supusiera una mayor extremización. Sin embargo esta última posibilidad no viene avalada por los datos: de las escalas con una media por encima del 4, 27 tienen una media más alta en la condición 1 contra 8 casos en que ocurre lo contrario; de las escalas con una media inferior a 4, 6 tienen un valor más bajo en la condición 1 y sólo en un caso sucede al revés. La conclusión pues debe ser que de hecho en la condición en la que los entrevistados han tenido que reflexionar sobre la estereotipia, las respuestas a las escalas son más neutrales, menos estereotípicas.

4.2.7. La inhibición de la estereotipia según la evaluación del rasgo.

Cuando descomponemos el índice global de estereotipia en uno para los adjetivos positivos y otro para los negativos comprobamos que la diferencia entre condiciones es particularmente importante para los adjetivos negativos, mientras que para los positivos sólo se acerca a una significatividad marginal.

Curiosamente, a pesar de que el nivel de estereotipia es en general menor en los adjetivos negativos que en los positivos como ya sabíamos, es precisamente en estos adjetivos donde más se deja notar el efecto de las preguntas teóricas. Esto encaja perfectamente con la interpretación de que hay una norma social mucho más intensa contra la estereotipia negativa. Por eso, no

	CONDICION	INDICE DE ESTEREOTIPIA	F	g.l.	p
ADJETIVOS POSITIVOS	ESCALAS ANTES (1)	: 1,54	2,67	1, 96	0,105
	CUESTIONES ANTES (2):	1,36			
ADJETIVOS NEGATIVOS	ESCALAS ANTES (1)	: 1,42	8,04	1, 96	0,005
	CUESTIONES ANTES (2):	1,11			

sólo se estereotipa menos con adjetivos negativos sino que, tras haberse enfrentado con la valoración que uno mismo (y la sociedad) tiene sobre la estereotipia, la tendencia a reducir la estereotipia es particularmente fuerte en estos adjetivos negativos.

4.2.8. La inhibición de la estereotipia aplicada según la comprensión teórica del concepto.

El siguiente paso consistió en analizar las diferencias entre condiciones según las respuestas a distintas preguntas teóricas. El problema fundamental consiste en que al subdividir la muestra en varios grupos según sus contestaciones a dichas preguntas, y de nuevo dividirla entre las dos condiciones, a menudo el número de sujetos es muy bajo y hace difícil encontrar significatividad en las diferencias. Por ello, hemos utilizado en vez del índice global de estereotipia el índice de estereotipia de adjetivos negativos, que como sabemos muestra una diferencia mayor entre condiciones. Las conclusiones fundamentales de todas esas subdivisiones en las comparaciones son las siguientes.

Las diferencias entre condiciones son mayores entre quienes evalúan positivamente el estereotipo en el diferencial semántico. Con esta submuestra la diferencia en cuanto a la estereotipia de adjetivos negativos sigue siendo significativa (Media cond. 1: 1,48. Media cond. 2: 1,14. $F=4,88$. g.l.= 1, 37. $p=0,033$. N total=39). No ocurre así entre los que evalúan negativamente al estereotipo.

De la misma forma, son aquellos que afirman que generalizar hablando de grupos sociales es válido quienes muestran diferencias significativas en la estereotipia de adjetivos negativos (Media cond. 1: 1,44. Media cond. 2: 1,03. $F=5,93$. g.l.= 1, 26. $p=0,022$. N total=28). Los que niegan la validez de tal generalización no arrojan diferencias significativas entre condiciones a pesar de constituir una submuestra más grande.

En resumen, son precisamente aquellos que manifiestan una visión positiva de los estereotipos y de la generalización sobre grupos sociales los que más inhiben su estereotipia concreta tras haber reflexionado sobre la cuestión. Siguiendo con nuestra interpretación, son los sujetos que afirman que la estereotipia es algo no problemático ni negativo los que en mayor medida rectifican su estereotipia de grupos sociales, probablemente porque sienten en mayor medida la contradicción entre sus opiniones expresadas y los valores sociales (o incluso las auténticas creencias personales) sobre el fenómeno. Aquellos que han expresado una opinión negativa sobre la estereotipia no sienten tal contradicción y se ven menos compelidos a inhibir su estereotipia real. Ante esto, la impresión que sacamos es que a pesar de que una parte de la muestra afirma que la estereotipia

es algo perfectamente válido, su comportamiento refleja una cierta norma social contra la misma.

Este resultado unido al que comentamos anteriormente sobre la ausencia de diferencia en cuanto a estereotipia aplicada entre los que conceptuaban positiva y negativamente la estereotipia, forman un cuadro un tanto complejo. Por un lado, manifestar una opinión positiva o negativa sobre la estereotipia no parece afectar al grado de estereotipia aplicada, pero por otro lado, quienes muestran una opinión positiva son los que más reducen su estereotipia concreta tras haber reflexionado sobre la cuestión (condición 2).

4.2.9. La estereotipia como una tendencia general sobre todos los exogrupos.

Otro problema teórico que pretendíamos abordar con nuestros datos es la tesis que tuvo gran apoyo en ciertas corrientes teóricas (recordemos a Adorno, por ejemplo) de que la estereotipia es un fenómeno general: según esto las personas que estereotipan tienden a hacerlo con todos los grupos y las que no estereotipan tienden a no hacerlo en absoluto. A menudo esta afirmación estuvo ligada a una visión patológica de la estereotipia, pero ambas cuestiones no están necesariamente conectadas desde el punto de vista teórico por lo que es factible que se dé una sin la otra.

En nuestros resultados hay cierto apoyo para la generalidad de los estereotipos en el sentido de que los que muestran un índice de estereotipia alto suelen estereotipar consistentemente de manera alta a todos los grupos y viceversa. Esto se ve palpablemente en las correlaciones de los índices de estereotipia de cada uno de los grupos. Recordemos que teníamos 7 grupos diferentes relativos a tres dimensiones (regional, sexual y académica). Veamos la matriz de correlaciones entre los distintos grupos para comprobarlo.

Como se ve, las correlaciones más altas se suelen producir con los otros grupos de la misma dimensión, pero aún hay correlaciones relativamente altas (superiores a 0,5) con grupos de otras dimensiones. Si llevamos a cabo un análisis de componentes principales, encontramos un sólo factor (con valor propio superior a 1) que explica el 60,6% de la varianza total.

	ANDEST	CATEST	HOMEST	MUJEST	POLEST	DEREST	INGEST
ANDEST	1,00	,68	,54	,52	,49	,50	,60
CATEST	,68	1,00	,47	,41	,36	,35	,58
HOMEST	,54	,47	1,00	,68	,62	,47	,62
MUJEST	,52	,41	,68	1,00	,54	,54	,58
POLEST	,49	,36	,62	,54	1,00	,60	,53
DEREST	,50	,35	,47	,54	,60	1,00	,52
INGEST	,60	,58	,62	,58	,53	,52	1,00
ANDEST=	estereotipia sobre andaluces			CATEST=	sobre catalanes		
HOMEST=	"			hombres	MUJEST=	sobre mujeres	
POLEST=	"			estudiantes de C.C. Políticas			
DEREST=	"			estudiantes de Derecho			
INGEST=	"			estudiantes de Ingeniería			

Tanto las comunales como sobre todo las saturaciones de las variables (correspondientes a los índices de estereotipia sobre cada grupo) son bastante altas.

	SATURACIONES FACTOR 1	COMUNALIDADES
ANDEST	,80030	,64048
CATEST	,70595	,49837
HOMEST	,82023	,67277
MUJEST	,79175	,62687
POLEST	,76745	,58897
DEREST	,73155	,53517
INGEST	,82311	,67752

La conclusión es pues que hay una tendencia general a tener imágenes de los individuos en razón a su pertenencia a grupos sociales, esto es, una tendencia a estereotipar, debajo de la estereotipia concreta de cada grupo. Los individuos que estereotipan un grupo suelen hacer lo propio con todos los grupos y viceversa.

5. Conclusiones.

Los resultados fundamentales del estudio los podemos resumir del modo siguiente.

El concepto de estereotipo es definido por nuestros sujetos de diferentes formas. Por lo general es una visión del concepto como algo bastante genérico cuya aplicación no está limitada a grupos sociales. Destaca la presencia de un grupo de sujetos que lo definen normativamente, como un ideal.

El estereotipo no es contemplado como algo en sí necesariamente positivo ni negativo. Además, la imagen grupal que proyecta un estereotipo puede ser tanto positiva como negativa, lo cual concuerda con el hecho de que los estereotipos concretos citados por los mismos sujetos hacen referencia tanto a grupos negativos como a positivos.

Hay división de opiniones en cuanto a la fiabilidad o falsedad de las imágenes grupales que se desprenden de los estereotipos, pero hay coincidencia en cuanto a la generalidad del fenómeno de la estereotipia. En definitiva, el concepto de estereotipo no tiene para nuestra muestra en general el contenido patológico, distorsionado, o peyorativo que se le ha atribuido en muchas ocasiones en ciencias sociales; la estereotipia no se asocia tampoco a ningún tipo de marginalidad cultural o intelectual. Curiosamente quienes consideran a la estereotipia como algo más negativo y menos fiable son precisamente aquellos que más estereotipos afirman reconocer en la sociedad, por lo que el rechazo de los estereotipos parece venir acompañado de la creencia en la difusión de los mismos.

Generalizar sobre grupos sociales provoca reacciones encontradas. Mientras una buena parte lo aprueba otro conjunto de sujetos, ligeramente más numeroso que los primeros, lo rechaza.

La existencia de estereotipos sobre grupos concretos se atribuye tanto a las características de estos grupos estereotipados como a las de los estereotipadores.

Los sujetos reconocen más estereotipos en la sociedad que en sí mismos, especialmente si se trata de estereotipos que suscitan una condena social clara, como los raciales. Por el contrario, parece que tener estereotipos profesionales no es algo que haya que ocultar.

El grado de estereotipia aplicada sobre grupos concretos (mediante escalas) es mayor con rasgos positivos que con rasgos negativos, presumiblemente por la mayor condena social hacia la estereotipia negativa.

Ni el grado de estereotipia reconocida ni el grado de estereotipia aplicada sobre grupos concretos parecen variar de acuerdo a la visión del concepto de estereotipo que manifiesta cada sujeto ni a la valoración que le profesa. Tampoco los índices de estereotipia reconocida y aplicada están muy relacionados entre sí. Todo esto apunta a la existencia por un lado de una estereotipia teórica que el sujeto reconoce, y por otro de una aplicada o real sobre grupos concretos.

Cuando los sujetos reflexionan previamente sobre la estereotipia tienden a estereotipar menos a los grupos que

aparecen en las escalas. Esta inhibición relativa de la estereotipia la interpretamos como producto de una norma social contraria a la misma, que funciona incluso para aquellos que no la reconocen como propia. Señaladamente, son los sujetos que tienen una visión de los estereotipos como más positivos los que más refrenan su estereotipia aplicada una vez que han tenido que reflexionar sobre el problema. Son ellos pues quienes más sienten la contradicción entre la visión teórica que han expresado y la norma social existente, y por tanto quienes más tienden a dejar que esta última 'corrija' sus juicios.

La reducción de la estereotipia aplicada tras la contestación a las preguntas teóricas es mayor para los rasgos negativos, confirmando de esta forma el mayor rechazo social hacia la estereotipia negativa.

Por último, la tendencia a estereotipar se manifiesta como un fenómeno consistente que afecta a diversos grupos pertenecientes a distintas dimensiones, de modo que quienes estereotipan a un grupo en alto grado tienden a hacerlo con todos los grupos, y viceversa.

CAPITULO V. ESTABILIDAD Y CAMBIO EN LOS ESTEREOTIPOS: PROCESOS DE AUTOCONFIRMACION

1. Introducción.

A lo largo del capítulo anterior hemos venido encontrando diversas cuestiones que directa o indirectamente se relacionan con el cambio de los estereotipos. Con el cambio o con la estabilidad, que son las dos caras de la misma moneda. Ya vimos que de hecho el estudio de los estereotipos históricamente ha venido marcado por la voluntad de modificarlos o al menos mantener sus efectos negativos bajo control, cuando no de eliminarlos por completo. De acuerdo a la noción patológica de los mismos, su propia esencia negativa exigía su desenmascaramiento y a ser posible su destrucción. Su vinculación al racismo y posteriormente al sexismo abundaba en este sentido. Pero incluso desde la nueva perspectiva cognitiva es el lado negativo, los sesgos indeseados que llevan a conclusiones erróneas, el que constituye el centro de atención. Y muchos de los sesgos más importantes están referidos a la capacidad de los estereotipos para confirmarse a sí mismos y por lo tanto para ser resistentes al cambio. Por ello, el problema del cambio es de una forma u otra el corazón de la investigación y de la teoría sobre la estereotipia, especialmente desde que la veracidad o falsedad de su contenido ha pasado a un segundo plano.

Este capítulo pretende revisar brevemente algunas de las cuestiones teóricas relativas al cambio de los estereotipos, profundizando en varios de los puntos que han ido apareciendo en

esta línea y especialmente en los mecanismos de autoconfirmación o autoperpetuación. De nuevo, una exposición exhaustiva del tema desbordaría con mucho el espacio de que disponemos y nos retrotraería a muchos de los elementos centrales del concepto de estereotipo, algunos de los cuales hemos discutido ya. Por el contrario, el objetivo es presentar un panorama resumido de la situación que sirva de puente entre las reflexiones generales de la primera parte y el tema concreto de la memoria en la segunda parte; la memoria selectiva ha sido estudiada al fin y al cabo como uno de los procesos que permitirían a los estereotipos perpetuarse a sí mismos. Antes de entrar en esta materia hemos querido contextualizar la problemática repasando los otros medios por los que esta autoconfirmación es posible.

2. Procesos de autoconfirmación y resistencia al cambio.

Dado que la rigidez era un atributo tradicionalmente atribuido al estereotipo, las distintas corrientes teóricas se han preocupado de intentar explicar cómo es posible que permanezca inalterable ante una realidad contradictoria.

Aquí de nuevo nos encontramos con la conjunción entre una categoría y los casos individuales que la integran, entre los procesos inductivos y deductivos de que hablamos anteriormente. El estereotipo está referido al conjunto de los individuos del grupo, digamos al 'caso general', pero como señala Snyder (1981) acertadamente nunca encontramos tal 'caso general' en nuestra interacción cotidiana sino una serie de casos individuales. Una cuestión clave está pues en la medida en que la información obtenida de esos casos individuales sea capaz de afectar a la imagen general. En la amplia mayoría de los casos, uno no tiene contacto directo con todos los miembros del grupo sino sólo con una pequeña proporción.

Otro modo de tener acceso al 'caso general' sería disponer de información de tipo estadístico sobre el grupo en su conjunto. Tales datos existen para muy pocos grupos y para muy pocos rasgos, no sólo por el altísimo coste de su recolección para grupos amplios, sino porque sobre muchos rasgos (como los de personalidad) no hay un método de medición único e inobjetable. Incluso en los casos en que esta información fiable sobre dimensiones objetivas está disponible, no hay garantía de que realmente tenga el efecto inmediato y automático de inclinar la imagen del grupo plenamente

en tal dirección. Los resultados experimentales de Nisbett y colaboradores (1976) van en la línea de señalar que la información individualizada y vívida sobre miembros de un grupo, como la procedente de la propia experiencia personal, puede ser mucho más tenida en cuenta por el sujeto que la información estadística sobre tal grupo, a pesar de ser claramente menos representativa. Fazio y Zanna (1981) sostienen que las actitudes formadas en la experiencia directa son muy accesibles cuando uno se enfrenta al objeto de la actitud, y por ello son mucho más influyentes en la determinación del comportamiento con respecto a dicho objeto que las actitudes formadas de modo indirecto. Por tanto, ni siquiera la existencia de datos globales para el grupo permite dar por sentado que la imagen de los miembros del grupo se formará a partir de información global y no de casos concretos.

2.1. La excepcionalización.

Tradicionalmente, la rigidez que se atribuía a la estereotipia solía incluir una inflexibilidad en la atribución de los rasgos a los individuos del grupo de modo que se suponía que se percibía a todos los miembros del mismo como poseedores de las características del estereotipo. Esto fue cambiando progresivamente y hoy en día nadie defiende que los estereotipos impliquen la creencia de que todos los componentes de un grupo sean de una determinada forma. Esto convierte la desconfirmación de un estereotipo en algo más difícil, como ya señalaba Allport. Si la creencia mantiene que todos los miembros de un grupo comparten un

rasgo, es muy fácil de negar. Basta con encontrar un individuo del grupo que sea diferente para rechazarla. Pero si el estereotipo se refiere a un porcentaje de la población o está formulado probabilísticamente es ciertamente mucho más duro de desconfirmar, teniendo en cuenta que la desconfirmación se suele producir en términos individuales aunque sean muchos los individuos con los que se tome contacto. Aún más, este fenómeno no es algo dicotómico (fácil o difícil de desconfirmar) sino que es continuo y progresivo. Hay una especie de paradoja de la debilidad por la cual la misma falta de intensidad de un estereotipo lo convierte en más resistente. A medida que un estereotipo atribuya un rasgo con una probabilidad más alta o a una mayor proporción de individuos será más fácil de rechazar puesto que harán falta menos ejemplos contrarios para ello. Complementariamente, a medida que la atribución se haga con una probabilidad más baja o a una proporción menor el estereotipo será paradójicamente más fuerte puesto que serán necesarios muchos casos individuales desconfirmatorios para rechazarlo.

En suma, si el posible cambio ha de venir con frecuencia del contacto con los individuos del grupo, ¿cómo se recibe al individuo que no se ajusta a la imagen del grupo? Entre los mecanismos de anulación de esta información contradictoria, el más simple, citado en la literatura ya desde los autores clásicos, es considerar a tal individuo una excepción. Esta excepcionalización permite aceptar la evidencia contradictoria y al mismo tiempo dejar inalterada o incluso reforzada la creencia sobre el grupo. De hecho, si la

imagen del grupo está basada en datos, directos o indirectos, sobre múltiples individuos no se ve la necesidad de que tenga que cambiar al encontrar una o unas pocas personas que no encajan en el modelo. El ajuste continuo del estereotipo grupal según cada nuevo caso percibido, tal como parecen suponer implícitamente algunos experimentos recientes de corte cognitivo (ver el 'modelo del contable' en el apartado siguiente), no tiene mucho sentido para grupos bien conocidos.

Sin embargo, si el sujeto percibe a lo largo del tiempo una serie larga de individuos desconfirmadores del estereotipo y los va tratando a todos sucesivamente como excepciones, sin concluir de ellos ninguna alteración de la imagen grupal, entonces es cuando el mecanismo de la excepcionalización se convierte en peligroso. Aquí es donde la memoria empieza a jugar un papel importante. Si las desconfirmaciones se producen a través de un período de tiempo, pero el individuo se las arregla para olvidarlas selectivamente al menos en parte, entonces crece la posibilidad de que el nuevo caso disonante vuelva a ser considerado una excepción, y la serie de excepciones no tenga un efecto conjunto en el estereotipo. Pero ya volveremos más adelante sobre la posible mediación de la memoria selectiva. En cualquier caso no se sabe exactamente hasta qué punto la excepcionalización es un recurso retórico en el discurso ante quien niega el estereotipo o es un genuino mecanismo cognitivo.

2.2. Modelos de integración de información desconfirmante.

2.2.1. Los modelos del contable y de conversión.

Se han propuesto varios modelos para explicar cómo los individuos desconfirmantes pueden alterar el estereotipo del grupo. Rothbart (1981) sugiere que el cambio puede suceder de dos formas: bien por medio de acumulación progresiva de numerosos individuos contrarios a la expectativa, o bien por el efecto súbito de unos pocos individuos especialmente relevantes para el perceptor.

En el primer caso, el modelo del contable, el sujeto 'llevaría la cuenta' de los casos confirmantes y desconfirmantes y periódicamente haría una comparación entre ambos, modificando su estereotipo en consecuencia. Dos supuestos fundamentales están detrás del mismo. El primero es que todos los individuos pesan igual en la imagen del grupo. El segundo es que el perceptor es capaz de registrar adecuadamente los miembros del grupo que va encontrando, y de recuperarlos de la memoria y utilizarlos insesgadamente a la hora de hacer un juicio.

La segunda posibilidad, el modelo de la conversión, implica que el cambio se produce de forma catastrófica antes que gradual y que determinados individuos tienen un efecto decisivo en el cambio de la imagen del grupo. El ejemplo clásico es la disminución en el prejuicio racial (y los estereotipos subsiguientes) de los blancos hacia los negros en EEUU tras el asesinato de Martin Luther King. Muchos casos pueden no dejar una huella profunda y de pronto un único individuo puede significar una revisión profunda de la imagen del grupo.

Da la impresión entonces de que todo alejamiento del modelo del contable, esto es todo fallo en el proceso de promediar exacta y periódicamente a los miembros del grupo encontrados en la imagen global, tendría que ser incluido de una manera u otra en el modelo de conversión. En el fondo ambos escenarios no suponen modelos diferenciados sino extremos de un continuo. Es evidente que hay numerosas fuerzas y factores que hacen extremadamente improbable que el perceptor modifique su estereotipo según la media aritmética exacta de los individuos del grupo con que ha tenido contacto. Es también obvio que los episodios en que sólo un miembro consigue alterar radicalmente el estereotipo de su grupo son altamente inusuales. Se trata de averiguar en qué medida el perceptor se aproxima a un extremo o a otro, y de verificar exactamente qué tipos de individuos y de circunstancias tienen un efecto preferencial en el estereotipo.

2.2.2. El modelo de la subcategorización

Un tercer modelo ha sido propuesto para explicar el cambio de los estereotipos, el ~~modelo de la subcategorización~~ (Weber & Crocker, 1983). De acuerdo a este modelo cuando los casos que se perciben no casan en absoluto con el estereotipo del grupo, entonces se desarrollan subcategorizaciones para definir a estos casos, sin que estos subestereotipos afecten en gran medida el estereotipo general del grupo. En el fondo pues este no es tanto un modelo de cambio de estereotipos sino más bien de mantenimiento. Puede decirse que esta es una versión colectiva de

la excepcionalización; ahora no es solamente un individuo sino un conjunto de ellos los que son considerados una excepción dentro del grupo. Y es su carácter excepcional dentro del mismo lo que les impide incidir sobre la imagen general.

Esta propuesta va de la mano con las corrientes que, como vimos en su momento, han tomado la subestereotipia como un importante frente de investigación. Sin embargo, los estudios que usan este modelo presentan en nuestra opinión serias dificultades. En los experimentos de Weber y Crocker (1983) se les pide a los sujetos que dividan a los estímulos (individuos) en grupos de acuerdo a sus similitudes. El resultado es que se forman más subgrupos con características contraestereotípicas cuando tales características se atribuyen a muchos individuos (cada uno de los cuales tiene un solo rasgo desconfirmante) que cuando se atribuyen a unos pocos individuos (cada uno de los cuales tiene todos los rasgos desconfirmantes). Este efecto diferencial en la condición concentrada en relación a la condición dispersa, que es presentado como una muestra de subcategorización, es cuasi-tautológico. Si todos los individuos que no confirman el estereotipo tienen justamente las mismas características incongruentes es evidente que serán agrupados conjuntamente por los sujetos experimentales. Por el contrario, si cada sujeto tiene un solo rasgo desconfirmante, de modo que unos tienen uno y otros tienen otro, es igualmente evidente que se formarán más grupos desconfirmantes que en el caso anterior, probablemente un grupo para cada rasgo desconfirmante (con los sujetos que lo poseen). En cuanto a la mayor variación en

al estereotipo general, ésta puede deberse no sólo a la subestereotipia sino al modo de codificación preferente de la información, a nivel de persona, o a nivel de acto o rasgo. Si la codificación se produce preferentemente al nivel de persona en vez de al nivel de conducta o rasgo, está claro que en la condición concentrada habrá menos individuos contraestereotípicos que en la condición dispersa lo cual puede producir un menor grado de cambio en el estereotipo. Si sucediera a la inversa y la codificación fuera sobre todo por conductas o rasgos, entonces el supuesto efecto en el estereotipo sería el mismo independientemente de si los elementos desconfirmadores correspondieran a uno o a muchos sujetos.

En general, hay dos puntualizaciones que quisiéramos hacer a este enfoque. Una es que para hablar estrictamente de subtipos o subestereotipos hace falta un criterio adicional de categorización, que además debe ser externo a los rasgos que se atribuyen a los subestereotipos. Al igual que afirmamos en el caso general del estereotipo que el criterio de categorización tiene que ser diferente del propio contenido del estereotipo, aquí ocurre otro tanto. Debe haber un criterio independiente que permita diferenciar dentro del grupo general varios subgrupos, cada uno de los cuales tendrá asociado después un contenido distinto. Por ejemplo, si se tiene el estereotipo general de los ingleses como flemáticos pero luego se tiene el subestereotipo de los hinchas de fútbol ingleses como extremadamente sanguíneos y violentos, está claro que hay un criterio adicional, el de sus preferencias deportivas, que permite

separar a este subgrupo del resto de los ingleses y después adjudicarle un contenido opuesto. Así, es compatible que los ingleses sean vistos como calmados mientras los hinchas de fútbol de ese país sean percibidos como impulsivos y violentos. Es ese criterio adicional de categorización el que permite seguir manteniendo inalterada la creencia de que los ingleses en general son calmados, con la excepción de este o el otro subgrupo. Sin embargo, los individuos pertenecientes a los 'subestereotipos' o 'subtipos' de Weber y Crocker sólo parecen tener en común los rasgos contraestereotípicos. Para empezar, es altamente inusual en la realidad encontrar que un conjunto de miembros de un grupo confirman la imagen del mismo mientras que hay otros individuos que la niegan en todos los rasgos a la vez, sin encontrar casos intermedios. Pero incluso cuando esto sea así, si el número de miembros desconfirmantes es alto, y no hay un criterio que permita distinguirlos del resto, no se entiende por qué no hayan de afectar a la imagen general. Un caso que contradiga la norma puede ser tratado como una excepción, pero si éstas se van acumulando y no hay nada más que las separe de los casos 'normales', dejarán de ser excepciones. Volviendo al ejemplo anterior, la creencia de que los ingleses son flemáticos me creará expectativas de que cada nuevo inglés al que conozco lo sea también, con la salvedad de si estoy en un campo de fútbol o en un ambiente similar. Pero si no soy capaz de delimitar esa salvedad, entonces tendré que corregir mis expectativas generales para incluir a esas personas tan

distintas de los demás miembros y que puedo encontrar en cualquier momento.

En resumen, el auténtico subestereotipo debe partir de otro criterio nuevo de categorización (geográfico, profesional, etc.) para poder constituir verdaderamente una 'excepción colectiva' que no incida sobre el caso general.

La segunda puntualización que querríamos incluir es que no se puede medir la erosión que los subestereotipos puedan suponer en el estereotipo general (cf. Pettigrew, 1981, pg. 327) meramente como el número de subestereotipos que existen, o ni siquiera como el número de subestereotipos con al menos algún contenido contrario al estereotipo (cf. Weber & Crocker, 1983). La incidencia de los subestereotipos en el estereotipo general no depende sólo del número sino también de la frecuencia relativa adjudicada a los subgrupos en la sociedad general, es decir del tamaño percibido de cada uno de los subgrupos; y sobre todo de la cercanía entre cada subestereotipo y el estereotipo general. Es decir, en último extremo depende del contenido. Los subestereotipos pueden representar mayores especificaciones en el contenido del estereotipo general sin alterar éste, o por el contrario excepciones al mismo, como el modelo de la subcategorización propone. El hecho de que existan subtipos no nos dice que contradigan el contenido del estereotipo general ni lo contrario. Por tanto, la cuestión básica es ver qué atributos tiene cada subestereotipo y cuántos y cuáles de ellos comparte con el estereotipo general, son ortogonales al mismo, o son contrarios.

Un punto importante es la fuerza relativa de los distintos niveles de categorización y estereotipia. Es cierto que cuando el nivel básico de percepción baja a un nivel inferior de categorización (subcategorización) y ya no basta con saber por ejemplo que una persona es mujer sino que hay que verificar qué tipo de mujer es para poder hacer alguna predicción sobre su comportamiento, la fuerza del estereotipo en general queda entredicho puesto que su función en la percepción queda muy disminuida. Sin embargo, si la mayoría de los subestereotipos comparte el contenido del estereotipo, el papel de este último sigue siendo considerable en cuanto que su contenido sigue prevaleciendo y sigue teniendo sentido hablar del grupo 'en general'. Si por el contrario los subestereotipos son todos ellos una especie de excepciones completamente distintas a la (antigua) imagen general, y es a este nivel de subestereotipia al que tienen lugar la percepción y el juicio, entonces el estereotipo general se convierte mayormente en papel mojado.

Taylor (1981) contempla el proceso de la subestereotipia de forma pesimista, al contrario que Pettigrew (1981) quien lo ve como una forma de erosionar el estereotipo. Taylor argumenta que dada una suficiente variedad de subestereotipos, cualquier comportamiento de una mujer puede caer en un subtipo correspondiente sin desconfirmar el estereotipo. Sin embargo, habría que puntualizar que si esos subtipos incluyen una diversidad total de comportamientos, esto significa que el estereotipo general pierde claramente buena parte de su fuerza. Y en cualquier caso, si la

percepción y el juicio ocurren a este nivel de subcategorización que acepta cualquier conducta como confirmatoria, ¿quién necesita desconfirmar el obsoleto estereotipo general de la mujer? Una vez más pues, el problema es el contenido de los subestereotipos y su similitud con la imagen más amplia del grupo.

2.3. La interpretación o modificación convergente de los datos.

Otra de las vías por las que el estereotipo puede tender a perpetuarse es la interpretación de los estímulos. Hasta ahora hemos considerado lo que el sujeto hace con la evidencia como si ésta fuera algo dado e inmutable. Sin embargo, la evidencia puede interpretarse de muchas formas, especialmente en situaciones ambiguas. Por tanto, si el estereotipo guía esta interpretación de forma concordante con el mismo tendremos que la proporción de información que corrobora el estereotipo crece artificialmente y dificulta consecuentemente su desconfirmación. Recordemos que Allport hablaba ya del sesgo que implicaban las categorías en la acentuación e interpretación de los datos incongruentes.

Un caso extremo de esta actuación sobre la evidencia lo tenemos en el experimento clásico en el que, cuando se muestra durante una fracción de segundo una imagen de un negro y un blanco con una navaja, algunos sujetos con alto prejuicio racial perciben que era el negro el que tenía la navaja (cf. Allport & Postman, 1947). En este caso, más allá de la interpretación convergente se puede hablar sin problemas de distorsión de la percepción. El sujeto

percibe datos que no existen en la realidad. Con todo, esta es una situación particular.

Duncan (1976) por un lado y Sagar & Schonfield (1980) por otro, encontraron que un mismo acto, que se caracterizaba por su ambigüedad, era interpretado de forma más agresiva y amenazante si el protagonista del mismo era negro que si era blanco. Está claro que esos sujetos, con la creencia de que los negros son agresivos, habrán visto reforzado su estereotipo por medio de una evidencia que, aplicada a los blancos, no los hubiera convertido sin embargo en más agresivos. Esto representa genuinamente el presunto carácter autoconfirmador de los estereotipos, puesto que la información es modelada de modo que sólo tiene un efecto si coincide con lo que ya se creía anteriormente. De acuerdo a la ingeniosa inversión de Hamilton (1981), no es tanto 'si no lo veo, no lo creo' sino más bien 'si no lo creo, no lo veo'. De hecho, toda la literatura que investiga los estereotipos usando la técnica del 'matched-guise' (alternando actores de diferentes grupos en una misma conducta) puede ser interpretada en esta línea de interpretación de la evidencia de modo convergente con los mismos.

Los trabajos de Manis y colaboradores (1986; 1988) sobre los efectos de asimilación y contraste en los juicios sobre individuos en relación a los estereotipos de su grupo y en general la corriente que nace de los trabajos clásicos de categorización de Tajfel también pueden ser entendidos en este sentido de interpretación convergente de la evidencia. Recordemos que en los estudios sobre categorización, el juicio o la estimación sobre un

estímulo estaba afectada por la pertenencia categorial del mismo de tal forma que se le percibía como más cercano a la media de su categoría (disminución de las diferencias intracategoriales).

Fiedler, Hemmeter y Hoffmann (1984), en su experimento sobre correlaciones ilusorias, elaboran su diseño para hacer posible la medición del efecto del estereotipo del emisor de un juicio en la evaluación del mismo por parte de los sujetos. Conforme a la hipótesis, la misma afirmación era considerada más liberal si era puesta en boca de un estudiante que si era puesta en boca de un empleado. En definitiva parece que el estereotipo del emisor o del actor entra a formar parte del juicio sobre la afirmación o la conducta concretas. Digamos que el sujeto utiliza también la 'información' proveniente del estereotipo grupal para juzgar los casos concretos con lo cual favorece la perpetuación del mismo.

2.4. Los procesos de atribución causal diferencial.

Otra forma de restar peso a la información que no concuerda con nuestros estereotipos tiene lugar mediante el proceso de atribución causal que trata de buscar una explicación a lo que sucede. Hay una línea experimental que ha investigado las atribuciones para actos esperados e inesperados y ha encontrado que mientras las conductas esperadas son atribuidas a causas internas, las conductas que no se ajustan a las expectativas previas son atribuidas a elementos de la situación (Regan, Straus & Fazio, 1974). Aplicado a los estereotipos esto supondría que si un miembro de un grupo tiene un comportamiento que contradice la imagen del grupo, lo atribuiremos

a la particularidad de la situación. En el fondo, esta es otra manera más de convertir lo desconfirmante en una excepción, ahora vía la excepcionalidad de la circunstancia. Así se evita la conclusión de que tal miembro es realmente de esa forma o posee un rasgo que contradice el estereotipo de su grupo.

Una serie de estudios han intentado demostrar que el proceso de atribución es mucho más elaborado cuando las expectativas no se hacen realidad que cuando se cumplen (cf. por ejemplo Pyszczynski & Greenberg, 1981). Según esto, si la realidad confirma la expectativa, se echa mano de las disposiciones contenidas en el estereotipo, y sólo cuando hay una desconfirmación se produce una consideración de factores más amplios para intentar explicar por qué no se cumplió la expectativa. Pettigrew (1979), en su artículo sobre el error de atribución básico o definitivo ('ultimate attribution error') describe las cuatro formas con que se explica un comportamiento positivo por parte de un miembro de un grupo rechazado de forma que esta positividad no se transfiera al grupo: el caso especial; suerte o una ventaja especial; alta motivación o esfuerzo; y un contexto situacional manipulado. En una revisión reciente de la investigación empírica en este campo, Hewstone (1990) encuentra cierto apoyo para cada una de las cuatro formulaciones de Pettigrew, excepto para la primera ('el caso especial') sobre la que no se han realizado estudios, aunque manifiesta que la confirmación ni afecta a todas las dimensiones de atribución ni es tan universal como para justificar el rimbombante nombre con que el autor norteamericano las engloba.

A pesar de todo, Higgins y Bargh (1987, pg. 386) sostienen que estas atribuciones situacionales o de excepcionalidad suponen una integración entre el principio general y el dato concreto, en la que se estipulan condiciones en las que el primero no se cumple. Por ello, la visión general también se modifica, aunque sea mínimamente, en esta integración.

En resumen, una vez más el estereotipo tiene muchas probabilidades de quedar prácticamente intacto a pesar de la información contraria al mismo. Después de todo, los rasgos no se ven, sólo se ven las conductas, pero la conclusión de rasgos a partir de estas últimas no es un proceso automático ni que tenga lugar siempre de la misma manera. Por el contrario, a menudo el proceso adolece de una cierta circularidad puesto que los comportamientos son interpretados con ayuda de, entre otras cosas, los rasgos que se atribuyen a los actores (por medio de los estereotipos, por ejemplo). A la vez, se supone que los comportamientos permitirán asignar rasgos a los participantes. Pero es difícil que las conductas sirvan para desconfirmar algo (el estereotipo) que ayuda a determinar su propia interpretación.

2.5. La selectividad en el procesamiento cognitivo.

Quizás el mecanismo más aludido y de hecho el más investigado para explicar la ausencia de cambio en los estereotipos es una selectividad en el procesamiento cognitivo de la información estereotípica y contraestereotípica. Esta selectividad, que las más de las veces es considerada como algo automático, se produciría

a lo largo de todo el procesamiento cognitivo: atención, almacenamiento y recuperación de la información. En breve, la tesis sería que a la información que confirma los estereotipos se atiende más, se almacena mejor y se recupera con mayor facilidad, con el obvio resultado de la dificultad en la desconfirmación del estereotipo. Recordemos que ya Lippmann y luego Allport hablaban de esta selectividad confirmatoria.

La dificultad muchas veces estriba en separar cada uno de los procesos mencionados y analizar su incidencia específica. Normalmente los tres se suceden en una secuencia y arrojan un resultado final, el recuerdo, que es el que se mide. La memoria y su relevancia en la esterotipia serán examinadas exhaustivamente en el siguiente capítulo.

2.5.1. La atención y la saliencia.

En cuanto a la atención, su función selectiva se supone a menudo en los estudios de memoria, de forma que el recuerdo diferencial se debería a la atención selectiva, pero casi nunca es medida directamente. De hecho, la atención en sí ha sido medida muy pocas veces.

Dos de los instrumentos que se han utilizado han sido la dirección de la mirada y la duración que el sujeto toma con cada estímulo, pero ninguno de los dos parece haber tenido demasiado éxito (cf. Taylor & Fiske, 1981. pg. 473). La duración temporal como medida presenta, como siempre, serios problemas de interpretación: por un lado los estímulos con mayor grado de asociación entre sí (como los

estereotípicos) se procesan más rápido tal como vimos en el capítulo anterior, por otro lado el sujeto puede dedicar más tiempo a los estímulos que le despierten mayor interés.

La mayor parte de la literatura sobre saliencia se ha interpretado en términos de atención. En este punto se tiene también a veces una impresión de circularidad debido a la vaguedad en la definición de saliencia. Parece que las cosas son salientes porque captan la atención y captan la atención porque son salientes.

Un ejemplo de la interpretación de la saliencia en clave de atención preferente son los estudios clásicos de Allport y Kramer (1946) sobre reconocimiento de fotografías donde los individuos con prejuicio reconocen a más miembros de las minorías. Este resultado se ha interpretado en la línea de que los sujetos con prejuicio ven la raza como algo muy saliente y dedican una atención especial a los rasgos físicos asociados con los grupos rechazados. Sin embargo, en un estudio posterior utilizando la teoría de detección de señales, Quamy, Keats y Harkins (1975) muestran que el reconocimiento de más miembros de las minorías se debe no a una mejor discriminación de los mismos sino a un corrimiento del criterio de decisión (ver capítulo siguiente) por parte de los sujetos con prejuicio, de forma que para ellos un individuo con el menor rasgo fisionómico que remotamente pueda ser asociado con un grupo minoritario es clasificado en el mismo. (En este ejemplo la saliencia vendría determinada actitudinalmente y la atención sería un producto de la misma, por lo que la

anteriormente citada circularidad no se produce; pero hay muchos casos en que no aparece ningún otro referente de la saliencia aparte de la atención.)

Otro ejemplo de la literatura sobre saliencia vinculada con la atención preferente son los estudios ya clásicos de la percepción estereotípica según la composición del grupo que se ve o se oye interaccionar. Taylor y colaboradores (1978), aunque su evidencia empírica no es muy sólida, afirman que la percepción de una persona es más estereotipada en términos sexuales a medida que decrece el número de personas de su sexo en el grupo con el que interacciona. Esto se debería a que en la condición en que la persona es el único miembro de su grupo el sexo se convierte en una dimensión saliente para la percepción de esta persona y hay una mayor atención a todas las claves o signos que puedan corresponder a un comportamiento estereotípico. Curiosamente un estudio complementario, pero donde lo que se manipulaba era la composición sexual del grupo experimental en vez de la del grupo que constituía el estímulo (Higgins y Petty, citado en Higgins & King, 1981), arrojó resultados paralelos pero de sentido contrario. Los sujetos experimentales que constituían minoría sexual en su grupo recordaron más conductas estereotípicamente femeninas de hombres y más conductas estereotípicamente masculinas de mujeres. En otras palabras, la atención preferencial producida por la saliencia de la dimensión sexual para los sujetos en minoría, se dirigió a los comportamientos contraestereotípicos. De hecho, buena parte de la literatura sobre atención concluye que son justamente los elementos

extraños e inesperados, entre los que pueden clasificarse los desconfirmantes, los que suscitan una mayor atención (cf. Stephan, 1985). Por otro lado están los casos en que la atención se dirige preferentemente a los elementos confirmatorios. Snyder y Frankel (1976) hicieron observar a sus sujetos dos entrevistas mudas grabadas previamente, les dijeron que eran bien sobre sexo o bien sobre política, y les pidieron que evaluaran la ansiedad del entrevistado durante la misma. La información sobre el supuesto tema de la entrevista se daba bien antes de observar la entrevista, bien después de la misma. Cuando esta información se daba al principio, los sujetos que creían que el tema era el sexo juzgaban a las personas como más ansiosas que los que pensaban que la entrevista era sobre política. Presumiblemente porque estaban más atentos al menor signo que pudiera delatar ansiedad.

De modo que no está claro si la atención se enfoca primordialmente a elementos que confirman el estereotipo o a aquellos que justamente lo desconfirman, por inesperados. En cualquier caso y con vistas a la perpetuación, recordemos que los comportamientos inesperados (contraestereotípicos) son objeto de un proceso de atribución más elaborado, y por tanto probablemente de una mayor atención, pero ambos destinados a explicar la incoherencia con la expectativa de alguna forma que permita al dato ser compatible con la creencia grupal contraria sin incidir sobre esta última. Volveremos sobre esto cuando hablemos de la memoria.

Por si el panorama sobre la atención y la propia definición del concepto no fuera suficientemente complejo, hay también quien habla

de un tipo de atención controlada por el sujeto, no automática. En este tipo de atención las metas del sujeto en el momento de la percepción desempeñan un papel fundamental.

2.5.2. Estrategias confirmatorias de comprobación de hipótesis.

Muy conectada con esta noción de atención controlada está la cuestión de las estrategias de comprobación de hipótesis. Toda una serie de estudios apoya la idea de que los sujetos utilizan mucho más a menudo estrategias confirmatorias que estrategias falsacionistas, con el resultado de una dificultad para desconfirmar la hipótesis cualquiera que ésta sea. En otros términos, lo que se busca preferentemente es información que confirme la hipótesis en vez de información que la niegue, a pesar de que en principio ambos tipos de datos son igualmente válidos, y a menudo necesarios, para comprobar la veracidad de una hipótesis. Snyder y Cantor (1979) relataron a sus sujetos varios episodios de la vida de una mujer y, dos días después, les pidieron a los sujetos que recordaran los hechos biográficos que fueran relevantes para decidir la aptitud de esa mujer para hacer un cierto trabajo. En una condición el trabajo era propio de una persona extrovertida y en la otra condición era una profesión más apta para personas introvertidas. La biografía había sido construida de modo que la mujer aparecía como introvertida en unas ocasiones y como extrovertida en otras. Los sujetos aportaban datos biográficos que favorecían la adaptación al trabajo en cuestión,

episodios introvertidos para el trabajo introvertido, y episodios extrovertidos para el trabajo extrovertido, y no consignaban los datos contrarios a la hipótesis que estaban analizando. El resultado era que los sujetos tendían a favorecer la adecuación de la mujer al trabajo, cualquiera que fuera éste, es decir que utilizaban estrategias confirmadoras de búsqueda de información que acababan confirmando sus hipótesis. Hay que señalar que aunque los sujetos tenían que recordar el material, el efecto no se debe a una codificación selectiva, puesto que ambas condiciones habían seguido el mismo proceso hasta la tarea final y debían recordar en principio lo mismo, teniendo en cuenta que los datos contrarios a la hipótesis son en principio tan importantes como los confirmatorios para tomar una decisión.

Paralelamente, Darley y Gross (1983) obtuvieron que cuando a los sujetos se les decía que un niño era de clase alta y luego veían un video con el niño haciendo un examen, evaluaban la capacidad del niño por encima de su edad, mientras que a los que se les informaba que era de clase baja, lo evaluaban por debajo de su edad. Ambos grupos citaban datos del examen del niño para justificar su evaluación, lo que demuestra que habían estado buscando información confirmatoria.

Se ha llegado a afirmar incluso que la búsqueda de evidencia confirmatoria es más eficiente cognitivamente que la búsqueda de datos contrarios a la expectativa (cf. Skov & Sherman, 1986).

Una línea de investigación muy cercana trata de analizar estas estrategias confirmadoras en la interacción social. No hay

unanimidad completa en los resultados. Pennington (1987) obtiene por ejemplo que la confirmación de la hipótesis se da cuando el sujeto hace la elección de las preguntas en el papel, pero no cuando se encuentra con el sujeto real e interacciona con él. Sin embargo, el resultado más usual parece ser la aparición de estrategias confirmatorias también en la interacción directa, lo que suele conducir a la confirmación de la hipótesis. En uno de los estudios más conocidos Snyder y Swann (1978a) informaron a cada sujeto que iban a encontrarse con otra persona y que tenían que hacerle preguntas para averiguar si la persona era extrovertida (en una condición) o introvertida (en la otra). Las preguntas que los sujetos formulaban tendían a buscar información conductual que confirmara la hipótesis: episodios introvertidos para los que tenían que verificar la introversión, y episodios extrovertidos en el caso contrario. Dado que en general, el sujeto solía poder proporcionar episodios de uno u otro signo, el resultado era que la hipótesis previa tendía a ser confirmada en la interacción.

Aún más, jueces que no conocían la hipótesis y escucharon grabaciones de las entrevistas juzgaron que los sujetos a los que les hacían las preguntas sobre extroversión tendían a expresarse de manera más extrovertida que los sujetos a los que se les preguntaba sobre situaciones de introversión. Luego la hipótesis conseguía incluso condicionar el comportamiento del sujeto en un sentido convergente. Con esto, enlazamos con el tema del siguiente apartado.

3. La máxima autoconfirmación: la profecía que se autocumple

3.1. Introducción.

En el 'Diario' que el dramaturgo suizo Max Frisch escribe entre 1946 y 1949 y que aparece publicado por primera vez en 1950¹, se incluye un pequeño cuento titulado 'Der andorranische Jude' ('El judío andorrano') que constituye el esqueleto de lo que después será la obra de teatro 'Andorra', escrita una década después y publicada en 1961. El cuento narra una breve historia, que después será desarrollada en la pieza teatral, sobre un joven que vive entre los andorranos y es considerado judío. Como judío se le atribuyen determinados rasgos como un razonamiento frío y calculador, el apego al dinero, y la incapacidad para sentir amor por la patria, por Andorra. El joven lucha contra esta imagen que se le adjudica, pero sus intentos por separarse de ella, por mostrar afecto e interés por los asuntos de Andorra por ejemplo, son recibidos con sospecha. Son vistos como una manipulación, como medios para algún fin, incluso si no se acierta a ver cuál pueda ser ese fin. Puesto que al fin y al cabo, y como de todos es sabido, un judío no puede sentir como un andorrano. La gente se conduce con frialdad y desconfianza con él, y preferentemente sólo le hablan de dinero. El joven se examina a sí mismo una y otra vez hasta que descubre que sí, es verdad, él piensa en el dinero. De la misma forma, tras la frustración que sigue a sus esfuerzos

¹ Frisch, M. Tagebuch, 1946-1949. Suhrkamp Verlag. Frankfurt am Main. 1950.

por interesarse por Andorra, se da cuenta de que es verdad que no ama la patria, que ésta constituye para él algo doloroso antes que entrañable. Aún más, comprende con su frío raciocinio que él no es un andorrano más y que no puede amar en absoluto, al menos no en el sentido andorrano. Un día el joven fue asesinado, y lo fue de una manera tan atroz que todos los andorranos se sintieron indignados y espantados. No había derecho a que lo hubieran matado, sobre todo de aquella forma.

Con el pasar del tiempo se descubrió que los padres del judío, que era un niño abandonado, eran tan andorranos como cualquiera.

En esta ácida sátira sobre el papel de su propia patria, Suiza, en el proceso que culminó en el holocausto nazi, Frisch describe, de una manera mucho más ágil y profunda que los manuales de ciencias sociales, la dinámica por la cual las creencias sociales sobre la realidad pueden llegar a modelar a esta última de forma convergente con las primeras. En el apartado anterior hemos hablado de la autoconfirmación de los estereotipos sociales por medio de mecanismos por los que el sujeto termina percibiendo lo mismo en lo que ya creía. Digamos que el perceptor ve lo que no existe o en una medida que va más allá de lo que existe, o cuando menos que confirma sus creencias sociales independientemente de los datos reales. Ahora en cambio trataremos de analizar un proceso aún mucho más potente, por el que las creencias llegan a cambiar la realidad. Así, ya no podríamos hablar de distorsión o sesgo perceptivo puesto que la realidad habría cambiado de veras hasta corresponder con las creencias, aunque sean éstas las causantes del

cambio. No se puede negar que, en la medida en que esto sea verdad, nos enfrentamos a uno de los efectos más poderosos y atractivos para las ciencias sociales y en particular para la psicología social.

3.2. Antecedentes y corrientes teóricas en sociología.

El hecho de que las creencias sobre la realidad social forman una parte importante de la misma es uno de los principios básicos de la sociología moderna. Más específicamente, Merton (1948) acuña el concepto de 'profecía que se cumple a sí misma' para señalar exactamente el fenómeno que hace que la misma creencia social genere las condiciones bajo las cuales ella misma llegue a ser cierta. Un ejemplo es el convencimiento general de que un banco está en quiebra. Aunque la situación financiera del banco sea buena en un principio si todo el mundo cree lo contrario y corre a retirar sus depósitos la quiebra efectiva no tardará en producirse; de este modo un rumor se ha convertido a sí mismo en realidad.

De la misma forma habría 'profecías que se niegan a sí mismas', o situaciones en las que la creencia colectiva en un hecho impide que ese hecho suceda. El convencimiento general del triunfo electoral de un partido o candidato puede hacer que muchos de sus votantes no se tomen la molestia de ir a votar, poniendo por tanto en peligro la victoria.

Miller y Turnbull (1986) distinguen dos tipos de profecías que se autocumplen: las debidas a la interacción, y las que son producto de la co-acción. Las últimas son el resultado de diversas

acciones individuales independientes que, conjuntamente, producen el resultado pronosticado. Es el ejemplo del banco en quiebra que hemos visto antes. Por su parte, las profecías que se encuadran en el primer grupo suponen que la expectativa que el perceptor tiene sobre el objeto de la percepción condicionan la interacción entre ambos de forma que la persona que es objeto de la expectativa termina por desarrollar los caracteres que se le atribuían desde el principio.

Un enfoque clásico en la literatura sociológica relacionado con este fenómeno del autocumplimiento de las profecías mediante procesos de interacción lo constituye la corriente teórica del etiquetamiento ('labeling'). Los autores de esta corriente se han ocupado especialmente de la gestación de la desviación social, cambiando el énfasis anterior en la ruptura de las normas a la reacción social a tales actos contrarios a las normas, la cual determina y define la misma desviación. El interés ya no está tanto en el criterio de definición sino en el proceso. En este sentido distinguen entre desviación primaria o primer acto desviado, y desviación secundaria o creación de un rol y una identidad de desviado.

Pero a menudo la reacción social a la desviación primaria contribuye poderosamente a alcanzar una desviación secundaria. La reacción social, por ejemplo, a un acto delictivo puede llegar a condicionar al individuo que lo comete de tal forma que le no le deje otra opción sino convertirse en 'un delincuente'. Este el

proceso más estudiado por estos investigadores pero, aún más allá, se plantea incluso que las expectativas sociales pueden llegar a producir en algunos casos también la desviación primaria, la primera conducta desviada. En todo esto encontramos con claridad un proceso de autoconfirmación.

"las definiciones de la situación mantenidas por aquellos que reaccionan a la desviación, definiciones que están a menudo conformadas primordialmente por creencias estereotípicas, pueden tener en verdad un impacto tan desbordante que el individuo desviante puede encontrarse incapaz de sostener una definición alternativa de sí mismo. ...

La estereotipia puede servir a todos los niveles para instigar o impulsar mecanismos de profecías que se cumplen a sí mismas, en los cuales las condiciones contra las que las medidas de control están destinadas están promovidas por esas mismas medidas."²

Todo este proceso es de enorme relevancia para el tema que tratamos. Sin embargo, su aplicación parece limitada a situaciones donde hay una reacción colectiva a conductas individuales. Incluso si la persona es tratada de una forma debido a su pertenencia en una categoría social (criminal, loco, etc.), normalmente tal grupo no es homogéneo ni forma un conjunto que viva o se sienta unido o que interaccione preferentemente entre sus miembros. Es precisamente esta individualidad contra la norma y el estereotipo social, esta ausencia de un endogrupo de contacto directo lo que dificulta que el individuo pueda recibir o generar definiciones alternativas de la situación o de sí mismo.

². Schur, 1971. pg. 51-52

Dentro ya de la literatura psicosocial, otro ejemplo paradigmático de profecías autocumplidas son los estudios del efecto de las expectativas del profesor en el rendimiento del alumno. Rosenthal estudió este fenómeno al que llamó 'efecto Pigmalión' (Rosenthal & Jacobson, 1968). Esto constituía una especie de trasposición a las aulas del llamado 'efecto Rosenthal', encontrado en los laboratorios de psicología y según el cual el sujeto llegaba a percibir de algún modo la hipótesis que el experimentador tenía en mente para el experimento y actuaba de forma convergente con la misma. Esto implicaba que experimentadores con distintas hipótesis sobre el mismo estudio podían obtener de sus sujetos resultados diferentes (Rosenthal, 1963), y tuvo una gran repercusión sobre la metodología de experimentación a partir de entonces. Su estudio en el aula consistió en aplicar un test de inteligencia al principio del año escolar y, supuestamente según resultado del mismo, comunicarle a los profesores cuáles niños desarrollarían con rapidez su capacidad intelectual a lo largo del curso. En realidad la elección de tales niños se hizo al azar, pero al final del año cuando se repitió el test de inteligencia, se comprobó que dichos niños habían aumentado de hecho su coeficiente de inteligencia por encima de los demás. Esta investigación, elegante y sugerente, sufrió sin embargo críticas a su validez interna (cf. Snow, 1969) y motivó numerosos intentos de replicación que se saldaron con una controversia importante entre quienes hallaban y quienes no encontraban tal efecto. Parece ser que se obtuvieron resultados confirmatorios sobre todo cuando se

utilizaron pruebas de rendimiento académico como variable dependiente, mientras que cuando se utilizaba el test de inteligencia el resultado era normalmente negativo. Con todo, Rosenthal afirma en una revisión de la literatura llevada a cabo 10 años después del estudio original (Rosenthal & Rubin, 1978) que en dos tercios de todas las investigaciones se obtenía algún tipo de efecto de la expectativa del profesor.

Curiosamente, Crano y Mellon (1978) llegan a afirmar que las expectativas de los profesores influyen sobre el rendimiento académico de los alumnos en mayor medida que tal rendimiento incide sobre las propias expectativas de los profesores. A este proceso se le ha denominado en ocasiones 'efecto fuerte': un efecto de las expectativas previas que a través de la interacción es capaz de modificar el autoconcepto del sujeto con el que se interacciona y de condicionar subsiguientemente su conducta.

Una de las debilidades de este enfoque es que en la mayoría de estos estudios no se examinaba el comportamiento de los profesores ni su interacción con los alumnos, por lo que el proceso concreto por el que la expectativa llegaba a cumplirse en la realidad permanecía siendo un misterio.

3.3. Estudios experimentales de laboratorio en psicología social.

Enmarcadas dentro de la tradición experimental de la psicología social diversas investigaciones se han llevado a cabo para analizar este proceso de autocumplimiento en la interacción social concreta, al margen ya del contexto del aula.

Un ejemplo es el estudio de Snyder y Swann (1978a) donde como ya vimos jueces independientes ratificaron la confirmación conductual de la expectativa. De hecho Snyder es un autor que ha dedicado un considerable esfuerzo a analizar este fenómeno. En otro de sus estudios (Snyder et al., 1977) cada hombre tenía que conversar con una mujer por medio del teléfono y al primero se le proporcionaba una supuesta fotografía de la chica con la que hablaba; los sujetos tenían la expectativa de que si la chica era físicamente atractiva sería también agradable y viceversa. De nuevo los jueces que escucharon la cinta sin conocer las hipótesis confirmaron que las chicas de las que se esperaba que fueran agradables se comportaban en efecto de manera más grata que el resto. La expectativa de conversar con alguien agradable condicionaba la actitud del perceptor y terminaba produciendo una interacción agradable, y lo contrario sucedía cuando se anticipaba alguien poco agradable.

Skrvner y Snyder (1980) hicieron interaccionar a parejas de individuos que no podían verse el uno al otro por medio de un sistema de señales, con la finalidad de que se distribuyeran entre los dos una serie de tareas que tenían que ver con identificaciones sexuales. A uno de los sujetos se le dijo que su pareja era bien masculina, bien femenina. El resultado era que

la pareja terminaba escogiendo tareas apropiadas al supuesto sexo que su compañero o compañera le atribuía. Aunque al principio esto era debido a las sugerencias del otro, esta 'distribución de roles' perduraba de modo que la persona terminaba iniciando por sí misma conductas apropiadas al sexo que el otro le atribuía.

Esta perseverancia era aún más intensa en otro estudio en que Snyder y Swann (1978b) hicieron interaccionar a una persona con otras dos a las que se les había contado que la primera persona era o bien hostil o amigable. Esto condicionó la interacción con esa persona de forma que el que fue tratado como alguien hostil desarrolló un comportamiento en efecto más hostil y viceversa. A una parte de los que desarrollaron hostilidad al ser tratados como hostiles se les hizo creer que sus acciones reflejaban una disposición personal. Estos sujetos siguieron comportándose de manera hostil con nuevos perceptores y en contextos diferentes. Los autores interpretan estos resultados como que la confirmación conductual había logrado que los sujetos etiquetados de una forma desarrollaran ese rasgo de forma estable, dentro claro está de los confines del laboratorio.

Word, Zanna y Cooper (1974) llevaron a cabo un estudio hoy ya clásico, que se dividía en dos partes. En la primera, los sujetos tenían que entrevistar a aspirantes, blancos y negros, para un trabajo. Los entrevistados eran cómplices de los experimentadores y estaban entrenados para contestar de manera más o menos constante. En las medidas de conducta verbales y no verbales, se comprobaba que los entrevistadores blancos trataban a los entrevistados negros con menor cercanía y cometiendo más errores

lingüísticos; la entrevista duraba además menos tiempo. En la segunda parte, los papeles se invirtieron: los cómplices (esta vez sólo blancos) fueron entrenados para convertirse en entrevistadores de acuerdo a los dos estilos de mayor o menor cercanía que se habían observado en la primera parte en relación a blancos y negros respectivamente. Un grupo de jueces evaluó a los entrevistados, y se concluyó que los sujetos que habían sido entrevistados con el estilo más distante se comportaron de manera más nerviosa y menos adecuada que los que fueron abordados con el estilo más cercano. Feldman y Prohaska (1979) aplicaron exactamente la misma idea al contexto de profesor alumno manipulando la expectativa de competencia o incompetencia, y obtuvieron resultados similares. El mismo mecanismo de autoconfirmación se ha encontrado con otro tipo de expectativas, como por ejemplo la relativa a la salud mental (Sibicky & Dovidio, 1986) o la que se refiere a la generosidad como rasgo (Kraut, 1973).

3.3.1. Factores y limitaciones de la autoconfirmación.

Este proceso de autoconfirmación interactiva es indudablemente atractivo y sugerente, pero no debe verse como algo automático y omnipresente, sino más bien como una posibilidad que depende de diversos factores. Uno de ellos nos remite a los objetivos que tenga en la interacción la persona a la que se aplica la expectativa.

En una investigación de Zanna y Pack (1975) se pedía a sujetos femeninos que redactaran una presentación escrita de sí mismas para un sujeto masculino. Se les informaba de que el ideal de mujer de este supuesto hombre a quien iban destinadas sus autopresentaciones era o bien el de la mujer tradicional, o bien lo contrario. El resultado era que las chicas ajustaban su autopresentación al ideal del receptor masculino (tradicional o moderno) sólo en el caso de que este personaje fuera descrito como atractivo (alto, con la carrera terminada y sin novia). En cambio cuando el hombre al que iba destinada la autodescripción no era atractivo (bajo, recién entrado en la universidad, con novia y sin interés en otras chicas) el ideal de mujer que éste tuviera no ejercía influencia sobre la autopresentación.

En otra investigación de autopresentación, vanBaeyer, Sherk y Zanna (1978) dijeron a las mujeres que iban a ser entrevistadas para un trabajo que los entrevistadores masculinos preferían mujeres de acuerdo al estereotipo tradicional o lo contrario. Cuando llegaba la hora de la entrevista las mujeres que esperaban hombres tradicionales aparecieron vestidas y arregladas de forma más tradicional y respondieron de forma más convencional a las preguntas sobre su vida familiar.

En estos dos últimos estudios las mujeres se amoldaron al estereotipo que se esperaba de ellas cuando tenían interés en agradar a su interlocutor, bien porque éste fuera atractivo o bien para conseguir trabajo. Por el contrario, en el primer estudio cuando las mujeres no tenían interés en el hombre ante el que iban a presentarse, no convergían con los estereotipos de éste. De modo que la autoconfirmación conductual de los estereotipos no es tanto un proceso general sino, y esta es una conclusión bastante más obvia y trivial, un proceso que a menudo precisa del interés del encausado en confirmar por alguna razón la expectativa que se le atribuye.

Y este requisito, que obviamente no se da siempre --recordemos el caso de la autoconfirmación de la desviación social en la que el protagonista no tendrá lógicamente ningún interés en confirmarse como un desviado sino probablemente todo lo contrario--, se suele aplicar sobre todo a dimensiones interpersonales como la simpatía o la agresividad. Tal como señalan Markus y Zajonc (1985, pg. 212) es el aspecto evaluativo de la percepción social el que domina las consecuencias para las personas que son objeto de esa percepción. El mecanismo por el cual la expectativa de hostilidad por ejemplo se cumple a sí misma es bastante evidente: tal expectativa hace que tratemos a esa persona de un modo un tanto hostil que al sernos devuelto por la misma nos confirmará en nuestra imagen previa. De la misma forma ocurrirá si la expectativa es de simpatía. Sin embargo, la autoconfirmación en cuanto a expectativas de capacidad, como en la relación profesor-alumnos, es algo mucho más lento y complejo. Y además tiene un límite no sólo temporal sino absoluto en cuanto

a su magnitud, sobre todo en el sentido positivo. Si la expectativa es de una capacidad muy alta y el individuo sólo la tiene media será muy difícil que tal expectativa pueda cumplirse, al menos en breve plazo. Y viceversa, si se espera que el individuo sea bastante incapaz será difícil que ello malogre el rendimiento de una persona normal hasta esos extremos.

La conclusión más importante que debemos sacar de todo esto es que la autoperpetuación conductual es una posibilidad antes que una necesidad, que es algo complejo y diverso dependiendo de la dimensión a que se refiere, y que en la mayoría de los casos los individuos cuentan con un margen de maniobra en cuanto a decidir hasta qué punto confirman o no la expectativa, especialmente si son conscientes de la misma.

Un estudio muy revelador en este sentido es el de Hilton y Darlev (1985). La expectativa inducida previamente a la interacción correspondía a frialdad o calidez. En la condición en que la persona objeto de la expectativa era consciente de la misma, tal expectativa no afectó al comportamiento de esta persona durante la interacción. Incluso, el perceptor que esperaba un interlocutor frío lo evaluó después de la interacción como más cálido que a aquellos individuos sobre los que no había expectativas (grupo de control), en una especie de efecto de contraste.

El margen de que dispone el sujeto es tan amplio que en varios estudios se han encontrado conductas que conscientemente se dirigían a negar la expectativa. Nos encontramos aquí con algo análogo a la 'profecía que se anula o desconfirma a sí misma'.

Baumeister, Cooper y Skib (1979) observaron que a las mujeres a las que se les atribuía públicamente un rasgo negativo daban un mejor rendimiento en una tarea supuestamente relacionada con dicho rasgo que las mujeres a las que se les había atribuido un rasgo positivo. En cambio, cuando las atribuciones del rasgo se hacían en privado no había diferencias entre ambos grupos. Por tanto, parece que los sujetos intentaban defender su prestigio o su imagen pública. Del mismo modo Steele (1975) halló que las atribuciones de un rasgo negativo producían una conducta más prosocial en una tarea posterior, tanto si la atribución negativa iba dirigida al tipo de conducta (ayuda a los demás) como si se trataba de otra atribución negativa no directamente relacionada con la conducta. Estos resultados parecen casi lo contrario de los de Kraut (1973) que referimos anteriormente.

Gurwitz y Topol (1978) añaden una perspectiva grupal al problema y relatan que era mucho más probable que un individuo aceptara la atribución de un rasgo negativo y actuara confirmando tal rasgo cuando se le daban datos que indicaban que muchos miembros de su grupo poseían el rasgo. La identidad o identificación social mediaba pues la disposición a aceptar un rasgo negativo y a actuar con respecto al mismo. Cuando el sujeto a pesar de todo rechazaba la imputación entonces trataba de actuar para desconfirmarlo.

Swann y Hill (1982) tomaron también en cuenta cuál era el autoconcepto del sujeto. Si el sujeto se consideraba a sí mismo dominante (o sumiso) y otra persona le atribuía el rasgo contrario, el sujeto trataba de actuar de forma contraria a la atribución si se le daba la oportunidad de interaccionar con esta

persona. Si en cambio no se le daba tal oportunidad, entonces el sujeto cambiaba su autopercepción en el sentido de la atribución que había recibido.

Las combinaciones entre confirmación o desconfirmación para el perceptor, por un lado, y confirmación o desconfirmación conductual en la persona percibida, por otro, son muy diversas. Ickes y colaboradores (1982) hallaron por ejemplo que el sujeto que esperaba encontrarse con una persona antipática inducía a esta persona a comportarse de hecho de forma más simpática, pero sin embargo seguía percibiéndola como más antipática.

En resumen la autoconfirmación conductual o profecía que se cumple a sí misma en la interacción es sólo una posibilidad, cuya concreción dependerá de la dimensión de que se trate, de la evaluación del rasgo concreto, de la meta en la interacción, de la conciencia de la expectativa por quien es objeto de la misma, de la estrategia elegida por este último y de su interés en confirmar o desconfirmar tal expectativa.

3.4. Una autoconfirmación estructural

Al margen de estas profecías autocumplidas en la interacción entre individuos podríamos hablar de otras profecías en las que están envueltas los estereotipos y que se cumplen sin necesidad de tal interacción o al menos no por medio de la misma. Este otro tipo de efecto de autoconfirmación tiene un carácter más netamente intergrupal y en él las posibilidades del grupo objeto del estereotipo para elegir estrategias están con frecuencia muy constreñidas. Pensemos por ejemplo en la creencia de que un determinado grupo es intelectual o culturalmente inferior. Esto

provocará que no se les faciliten a sus miembros medios de acceso a una formación intelectual alta, lo cual ayudará a confirmar la inferioridad de los mismos. Otro ejemplo sería el estereotipo de que los miembros de un grupo racial o cultural son esquivos y no quieren integrarse. Como consecuencia de esto no se ponen a su disposición los servicios de que sí dispone el resto de la comunidad, dificultando aún mucho más su hipotética integración. Como ya señalara Lippmann, una de las funciones usuales de los estereotipos es ayudar a mantener el statu quo y la relación intergrupala, defendiendo en su caso los privilegios y la posición de preeminencia del grupo propio. En esta coyuntura la definición social de un grupo en un lugar determinado de la escala social, con todo lo que ello conlleva, puede muy bien convertirse en una profecía que se cumpla a sí misma, o cuando menos en una profecía que impide su propia falsación al hacer imposible el cambio de la situación que ella misma define.

Por último, un punto importante señalado por Snyder (1981) en cuanto a los procesos por los que los estereotipos tienden a perpetuarse (tanto en lo referente a profecías que se autocumplen como a procesos de percepción y recuerdo selectivos, etc.) es que incluso si se logra cuestionar la validez de un estereotipo general, esto no afectará a los casos concretos que en el pasado han sido objeto de tales procesos selectivos y autoconfirmativos. Estas personas concretas seguirán siendo vistas conforme al estereotipo rechazado puesto que la evidencia individual sobre las mismas ha sido obtenida en un proceso mediado por dicho estereotipo. Para estos individuos no habría pues marcha atrás,

y el cambio del estereotipo afectaría más bien a los miembros del grupo que se perciban en el futuro. Sin embargo, parece difícil por otro lado conseguir alterar el contenido del estereotipo sobre un grupo si los miembros del grupo que uno conoce o recuerda nos siguen remitiendo al contenido previo.

4. Cómo conseguir cambiar los estereotipos.

4.1. Introducción.

El título de este apartado lleva implícitos varios mensajes. El primero y más importante es el supuesto de la dificultad para cambiar los estereotipos, o sea de la estabilidad (o rigidez si se conceptúa negativamente) de los mismos. La preocupación y la búsqueda de formas de cambiar los estereotipos sólo se justifica desde la implausibilidad de que este cambio se produzca de forma natural en una medida deseable. Es por la tendencia de los estereotipos a la autoconfirmación, que acabamos de revisar, por lo que los psicólogos sociales deben discurrir formas de modificarlos. El otro aspecto interesante que se deriva del título es que el objetivo es cambiar los estereotipos, no acabar con ellos. Parece haber un consenso claro en que no se puede eliminar a los estereotipos del todo. Especialmente en la actualidad, con el predominio de la perspectiva cognitiva para la cual los estereotipos son parte del proceso normal de percepción, los estereotipos están aquí para quedarse.

La visión patológica de la estereotipia quería acabar con ellos porque los consideraba nocivos y distorsionadores. En nuestros días esta visión es minoritaria. Sin embargo todavía se habla de sesgos y de efectos no deseados debidos a los estereotipos. Para atajar estos efectos negativos es para lo que aún hoy se desea poder alterar su contenido. Especialmente para cambiar aquellos que lleven a o provegan de conflictos intergrupales, los que se solían llamar prejuicios. En cierto modo, esta persecución selectiva dificulta la tarea, ya que ahora no se puede clamar

conjuntamente contra todos los estereotipos o generalizaciones de grupos sociales, sino sólo contra determinados contenidos.

4.2. El contacto.

Cuando predominaba la concepción patológica de la estereotipia y los estereotipos eran concebidos como distorsiones de la realidad, se pensaba que el contacto con miembros del exogrupo erosionaría tales estereotipos. Es lo que se llamó la hipótesis del contacto, a la que ya nos hemos referido y que generó una gran controversia. Tal hipótesis estaba pensada para estereotipos negativos sobre las minorías detentados por la mayoría y basados entre otras cosas en la falta de información. Cuando esta última desapareciera desaparecerían también los estereotipos. Pronto se vio que esta era una posición demasiado simplista. En concepciones teóricas en las que el individuo que estereotipaba tenía un motivo interior para hacerlo, por ejemplo una motivación inconsciente en el caso de Adorno, el contacto no iba necesariamente a debilitar el estereotipo y en ocasiones podía incluso tener el efecto contrario. En vez de discutir sobre el contacto, si era o no positivo, se comenzó a hablar del tipo de contacto.

Recordemos por ejemplo que Allport hablaba de un contacto ideal en igualdad de estatus, con persecución de objetivos comunes y metas con sentido (sin artificialidad), y contando con la sanción de la comunidad. Quince años después Amir (1969) llevó a cabo una revisión de los estudios sobre el tema hasta entonces y llegó a conclusiones muy parecidas: el contacto más provechoso implica a miembros de la mayoría y a miembros de

alto estatus de la minoría, igualdad de estatus, apoyo de la autoridad o del clima social, intimidad, refuerzo o situaciones agradables, y metas comunes o de orden superior.

4.3. El automatismo del efecto de los estereotipos.

Una cuestión importante para determinar la posibilidad que tenemos de hacer algo para alterar los estereotipos es el automatismo y la inconsciencia o, por el contrario, la controlabilidad consciente de su influencia. En la medida en que su incidencia sea automática sus efectos serán difíciles de controlar y de percibir por parte del propio sujeto y por tanto la posibilidad de alterarlos será probablemente también menor. Bajo la égida cognitiva en la que el estereotipo es concebido como un esquema, la visión dominante es que como tal actúa de forma más bien automática (ver por ejemplo Higgins & Bargh, 1987. pg. 376).

Hay voces relevantes dentro del campo cognitivo que niegan que la perspectiva cognitiva implique necesariamente que la estereotipia sea algo no intencional (Fiske, 1987; Fiske & Neuberg, 1989). En el primero de estos artículos se afirma que "si de hecho estereotipan incluso cuando tienen información individualizada apropiada, lo cual se demuestra que la gente hace, entonces tal estereotipia aparece intencional, al menos en algunos aspectos"³. Curiosamente, este es exactamente el argumento contrario al que utilizan otros especialistas en el sentido de que si se estereotipa cuando hay información

³. Fiske (1987) pg. 115

individual suficiente (y por tanto no habría razón para hacerlo), esto puede ser prueba del funcionamiento automático del proceso. Recordemos en este contexto los experimentos de Devine (1989) sobre el funcionamiento automático de estereotipos inducidos subliminalmente. En cualquier caso, y al margen de la posición explícita que tomen los autores, la noción implícita de la visión cognitiva tiende claramente al automatismo de la estereotipia. El mismo concepto de activación de un estereotipo, como de cualquier otro esquema, nos remite a un proceso que sucede las más de las veces como resultado del contexto y no de la voluntad del perceptor.

4.4. Qué hacer con la categorización: incrementar o reducir su saliencia.

A pesar de esta concepción automática de la estereotipia que parece permitir poco la intervención social, o quizá por ello, la corriente cognitiva se ha esforzado en ocasiones por conectar sus investigaciones con cuestiones aplicadas como la modificación de los estereotipos. Esto ha sido también un intento de combatir la frecuente acusación del olvido de la dimensión social y de la ausencia de relevancia práctica de los estudios de corte cognitivo. Por ejemplo, Taylor (1981) manifiesta que sus estudios sobre el 'efecto solo' apoyan la postura tradicional de los especialistas en relaciones intergrupales (cfr. por ejemplo Kanter, 1977) contra la ~~introducción simbólica de uno o muy pocos~~ miembros de las minorías en colectivos ampliamente dominados por las mayorías (lo que en inglés se conoce por 'tokenism'). Recordemos que en los experimentos de Taylor, la percepción de

un individuo era más estereotipada si se encontraba como único miembro del endogrupo ante varios miembros del exogrupo, lo cual se suponía que incrementaba la saliencia de la categoría a la que pertenecía. Los analistas de relaciones intergrupales se oponían más bien por otras razones no estrictamente cognitivas, como las dificultades para la persona que queda como ejemplo simbólico minoritario, pero la conclusión era la misma.

Estos razonamientos se encuadran dentro de la corriente que pretende evitar los estereotipos por medio de evitar o dificultar la categorización que los hace posibles. Se trataría de disminuir la saliencia de dicha categorización, por ejemplo proponiendo una categoría de orden superior que incluya a los grupos enfrentados o promoviendo la individuación en el contacto entre miembros de distintos grupos (Wilder, 1981). Brewer y Miller (1984) defienden unas relaciones intergrupales basadas en dos puntos: la diferenciación, o sea intentar que los miembros del exogrupo sean vistos como distintos unos de otros evitando la percepción de homogeneidad exogrupal y la consiguiente conducta sistemática hacia los miembros del mismo; y la personalización, esto es, tratar a la persona que pertenece al exogrupo en cuanto individuo antes que en cuanto miembro. Esto conserva el mismo sabor de la visión de los teóricos tradicionales sobre el prejuicio y la estereotipia, que pensaban que el trato a las personas en cuanto miembros de un colectivo ya constituía de por sí una aproximación errónea y descartable. El énfasis se ponía también entonces en la individuación más que nada, y esta concepción iba de la mano con la creencia en el efecto positivo del contacto. Conocer y tratar a personas concretas del exogrupo se suponía fomentaba

tal individuación y minaba la idea de que 'todos son iguales'. Se pasaba por alto el hecho de que si el contacto se producía al nivel intergrupar, es decir con los sujetos percibiéndose mutuamente en cuanto miembros de sus grupos respectivos, la consecuencia podía ser incluso opuesta a la buscada.

Hay otra línea de investigación ocupada en cómo evitar los efectos negativos de los estereotipos cuyas implicaciones son en cierta medida contrarias a las de la corriente que acabamos de exponer. Si esta última recomienda evitar la saliencia de una categorización o aún la categorización misma para impedir que el contenido de la misma se atribuya a los individuos, esta otra línea impulsa por el contrario la vinculación entre individuos desconfirmantes y la categoría para poder cambiar el contenido de ésta. Digamos que mientras en el primer caso se trata de evitar que los estereotipos se apliquen a los individuos, en el segundo se intenta cambiar los estereotipos mismos. Para esto último hace falta que la conexión entre los individuos desconfirmantes y su grupo permanezca abierta, porque de lo contrario el estereotipo no se verá alterado aun si los individuos son contrarios al mismo. Por eso la saliencia de la categorización es importante e interesa que los individuos sean percibidos en tanto en cuanto miembros del grupo. Cuando Hewstone y Brown (1986) hablan de que para que haya cambio en los estereotipos tras un contacto positivo hace falta que dicho contacto se produzca a un nivel intergrupar y no interindividual, están reafirmando la importancia de que la categorización sea saliente durante la interacción.

Una de las maneras de establecer esta conexión entre comportamientos individuales desconfirmantes y estereotipos grupales es que tales comportamientos los ejecuten miembros que sean por lo demás típicos y representativos del grupo. Wilder (1984) encontró que cuando se producía una interacción agradable con un miembro del exogrupo la opinión sobre tal grupo era más favorable si la interacción se había producido con una persona típica del mismo. Sin embargo, esto no se reflejaba en una modificación de los estereotipos en las mismas dimensiones que constituían la tipicidad o atipicidad de la persona con la que se interactuaba. Es decir que los rasgos que la persona desconfirmaba en la interacción no eran aplicados a su grupo, pero cuando la interacción era agradable y la persona típica esta evaluación más positiva sí se extendía al grupo.

En cualquier caso, si es cierto que el efecto desconfirmatorio es más fuerte si las personas que lo protagonizan son en lo demás típicas, es decir confirmatorias, la conclusión parece ser que la desconfirmación es más eficaz si es parcial y va por dimensiones concretas. Si el individuo es típico en todo lo demás, es más difícil concebirlo como una excepción poco representativa. Este experimento está conectado con los de Weber y Crocker (1983) que antes comentamos.

4.5. Problemas de la investigación experimental sobre cambio de estereotipos.

En relación a esta última línea de investigaciones, resulta curioso que mientras hace unas décadas era generalizada la creencia en la rigidez e inalterabilidad de los estereotipos, ahora muchos psicólogos sociales parecen haberse pasado al otro extremo. Se hacen estudios bajo el supuesto de que unos cuantos casos individuales desconfirmantes relatados por el experimentador pueden alterar estereotipos sociales sobre grupos bien conocidos. A menudo se obtienen resultados negativos (cfr. por ejemplo Huici et al. 1990), es decir que la nueva información no llega a modificar el estereotipo, aunque en ocasiones sí se encuentra un efecto del material experimental (Hamill & Wilson & Nisbett, 1980).

Uno de los problemas más serios de esta línea experimental es su obstrusividad. Si se exponen uno o varios casos de miembros de un grupo y luego se pregunta sobre ese grupo en general, no hace falta haber estudiado psicología social para darse cuenta de que el propósito de la investigación es medir la influencia de lo presentado sobre el estereotipo general. Ni tampoco para percibir cuál es la visión que los experimentadores tienen de ese grupo que puede convertirse de ese modo en la 'visión normativa' del mismo. De este modo, el posible cambio pudiera deberse en parte a lo que el sujeto experimental percibe que se espera de él, al efecto de la demanda, tanto más si ésta coincide con la norma social que hemos observado de rechazo a la estereotipia.

Uno de los aspectos que se ha considerado en la literatura como condicionante de un posible cambio del estereotipo en este

contexto es el número de ejemplos desconfirmantes. Sin embargo, un punto más importante que éste a la hora de determinar la influencia de unos casos presentados sobre el estereotipo grupal, y que suele ser pasado por alto, es la credibilidad de la información que se presenta. Es fundamental valorar la credibilidad que tiene el material concreto para los sujetos cuando les presentan los ejemplos contraestereotípicos según el contexto concreto y según el modo de presentación. Si este último consiste en una pequeña descripción escrita, el sujeto puede bien dudar de la existencia real tales casos desconfirmantes y en cualquier caso de su representatividad. Una presentación mediante imágenes, o aún mejor una interacción directa, ofrecerán mayor garantía.

Esta credibilidad dependerá en buena medida también del conocimiento y la relación con el grupo concreto. Si el grupo es bien conocido, aunque la imagen sea errónea o distorsionada, y especialmente si los sujetos tienen contacto habitual con miembros del mismo, no es probable que los ejemplos descritos por el experimentador tengan un efecto apreciable. Si por el contrario el grupo es poco conocido y el experimentador es percibido como una fuente creíble de información sobre el mismo, entonces puede que sí se produzca el efecto.

Por último, el tamaño del grupo también puede desempeñar un papel. Si el grupo es reducido, pocos casos bastarán para poder adquirir una cierta representatividad. En cambio si el grupo es muy numeroso (y especialmente si el sujeto tiene contacto habitualmente con miembros del mismo) harán falta muchos más casos desconfirmantes para conseguir el mismo impacto.

En definitiva, en muchos casos no parece muy razonable esperar que una narración sobre unos cuantos individuos desconfirmantes logre un cambio significativo en estereotipo de un grupo social relevante y bien conocido por los sujetos.

4.6. El efecto de disolución.

Un enfoque distinto que se ha propuesto para evitar los efectos negativos de los estereotipos se centra en lo que se ha llamado 'efecto de disolución' (Nisbett, Zukier & Lemley, 1981). Este consiste en proporcionar información no diagnóstica, es decir no relacionada con las dimensiones de juicio, para así lograr una imagen más compleja del objeto y provocar de esta forma un juicio menos extremo. Este paradigma no es exactamente un procedimiento de cambio de los estereotipos sino de dulcificación o eliminación de sus efectos en juicios individuales. Su funcionamiento es paralelo a lo que antes hemos llamado individuación de los miembros del estereotipo, aunque el método para lograrlo pueda ser distinto. En definitiva, aunque de este modo podamos erosionar su influencia en casos concretos no hay razón para pensar que esto suponga automáticamente alterar su contenido, al menos en lo referente a juicios globales sobre la totalidad del grupo. Las investigaciones de estos autores coinciden con las de Locksley sobre la 'proporción inicial' en señalar que la incidencia de los estereotipos es muy escasa en cuanto a los individuos concretos y se concentra más que nada en los juicios del grupo como un todo.

4.7. La ansiedad intergrupala.

Otra línea de investigación reciente y vinculada al problema del cambio es la de la ansiedad que provocan a veces los encuentros intergrupales. Stephan y Stephan (1985) sugieren que tal ansiedad incrementará el procesamiento esquemático, es decir confirmante, y provocará la simplificación de la información. Esto significa que los estereotipos negativos se verán probablemente confirmados y reforzados.

Omoto y Borgida (1988) interpretan sus resultados en el sentido de que cuando al sujeto se le anticipa una implicación profunda con otra persona del exogrupo, tiende a evaluar a ésta de una manera más negativa que si espera una interacción breve y poco profunda. Esto puede bien deberse a la ansiedad que provoca un contacto profundo con miembros del exogrupo, por lo que la recomendación parece ser evitar al principio contactos intergrupales de mucha intimidad y mantener interacciones más superficiales hasta que la ansiedad intergrupala desaparezca.

Wilder y Shapiro (1989) indujeron ansiedad a sus sujetos por medio de la competición y comprobaron que entonces la asimilación de un miembro favorable del exogrupo al conjunto del exogrupo (que era desfavorable para el endogrupo) era más probable. Es decir que el miembro favorable del exogrupo desfavorable era juzgado más negativamente en condiciones de competición que en condiciones de cooperación. Cuando se manipulaba la situación para reducir la ansiedad aun manteniendo la competición, la impresión de ese miembro del exogrupo mejoraba y se hacía más verídica.

4.8. La susceptibilidad de cada rasgo a la desconfirmación.

Una corriente de investigación muy interesante es la que nace de la consciencia de que la dificultad para desconfirmar no es igual para todos los estereotipos ni para todos los rasgos. Rothbart es el autor que está detrás de estos desarrollos (Rothbart & John, 1985; Rothbart & Park, 1986). Según su concepción habría tres factores que determinarían la susceptibilidad a priori de un rasgo para ser desconfirmado.

El primero sería la frecuencia con que se dan en la realidad ocasiones para que surja un comportamiento confirmatorio o desconfirmatorio. Por ejemplo, en cada interacción social hay una oportunidad para que una persona demuestre su simpatía o su antipatía. Pero si queremos juzgar la valentía o cobardía de alguien tendremos que esperar a situaciones, no tan comunes, en las que haya un riesgo claro. Experimentalmente, la visión de los sujetos parece ser que cuanto más frecuente es un rasgo en la sociedad, tanto más fácil es encontrar ocasiones en las que contrastarlo (Rothbart & Park, 1986).

El segundo elemento sería el número de comportamientos que serían necesarios para establecer o desconfirmar un rasgo. Hay rasgos que necesitan muchos ejemplos de comportamiento sucesivos para confirmarse y otros que quedan establecidos con uno sólo. Una persona no es puntual porque un día llegue a su hora, pero sí es considerado un asesino por cometer un solo crimen. Rothbart y Park (1986) señalan en este sentido que los rasgos positivos parecen ser más difíciles de adquirir pero más fáciles de desconfirmar que los negativos, y viceversa.

Reeder y Brewer (1979) elaboran una clasificación de diferentes esquemas que aunque está pensada para explicar las atribuciones disposicionales viene muy al caso en este punto.

Ellos distinguen entre 'esquemas parcialmente restrictivos' en los que la única limitación es que personas en un extremo de la dimensión del rasgo no deben tener comportamientos propios del otro extremo, pero una amplia gama de comportamientos está disponible para cualquier grado de atribución del rasgo o cualquier punto en la dimensión (por ejemplo simpático); 'esquemas jerárquicamente restrictivos' en los cuales uno de los extremos de la dimensión tiene un rango de comportamientos limitado pero el otro no (por ejemplo, incluso alguien muy inteligente puede cometer un gran error, pero alguien muy torpe no puede realizar algo muy brillante); y 'esquemas completamente restrictivos' en los que el rasgo se corresponde necesariamente con un comportamiento concreto en todos los contextos. En resumen, la vinculación entre rasgos y comportamientos es más o menos inflexible según el rasgo; esto es algo muy similar a la idea de Rothbart del número de comportamientos necesarios para (des)confirmar un rasgo. Mientras los otros factores que señala Rothbart parecen simétricos en cuanto al establecimiento o la desconfirmación de un rasgo, esta cuestión del número de comportamientos es sin embargo asimétrica: los rasgos fáciles de atribuir son difíciles de desconfirmar y, viceversa, los que son difíciles de adquirir son fáciles de eliminar (Rothbart & Park, 1986). En esta última investigación también queda reflejado que, aparentemente y según la opinión de los sujetos, los rasgos negativos son más fáciles de atribuir y más difíciles de

desconfirmar, mientras que los rasgos positivos serían más difíciles de adquirir pero más propensos a desconfirmarse. Un panorama bastante negro para las relaciones sociales.

El tercer factor a la hora de determinar la desconfirmabilidad de un rasgo es la claridad y la especificidad con que el rasgo está referido a ejemplos conductuales. Hay atribuciones disposicionales para las que es muy fácil pensar en un ejemplo confirmatorio o lo contrario (ordenado, por ejemplo), pero en otros casos es difícil concretar tales ejemplos (sospechoso).

4.9. Conclusión.

En su búsqueda de formas de modificar los estereotipos y el prejuicio, los psicólogos sociales han caído con frecuencia en el psicologismo y en el individualismo. Y ello no sólo desde una perspectiva cognitiva como la que predomina actualmente sino prácticamente desde el principio.

"Este énfasis era cómodamente consistente con el pensamiento progresista sobre las relaciones raciales dominante durante los 40. Esta fue la Era de las Relaciones Humanas, donde los problemas intergrupales eran definidos en términos de personas con prejuicio que necesitaban que les cambiaran sus actitudes intergrupales. La estructura social era ignorada; se asumía que los problemas de discriminación eran corregibles sólo una vez que 'los corazones y las mentes de los hombres' hubieran sido modificadas en primer lugar."⁴

Algunos han llegado a reconocer la importancia de los factores sociales y estructurales en los conflictos intergrupales en los que se inscriben el prejuicio y la estereotipia.

"La reducción del prejuicio es claramente una cuestión política, una cuestión que tiene que ver con cómo los grupos minoritarios pueden alcanzar un

⁴. Pettigrew (1981) pg. 312

cambio social radical ... parece claro que para reducir la estereotipia y el prejuicio uno debe enfrentarse al contexto intergruparal -esto es, reducir los diferenciales intergrupales de poder y desconfirmar las diferencias estereotípicas que son más fuertemente evaluativas"⁵

Sin embargo y paradójicamente, en la medida en que esto sea así, o más concretamente, en la medida en que esta sea la única forma de conseguir realmente cambios en estereotipos negativos, en esa misma medida muchos psicólogos sociales habrán en cierto modo fracasado. Porque la escasa incidencia de los factores sociales estructurales en los estudios sobre estereotipia no se debe en exclusiva a una marginación de este tipo de variables o a la incapacidad de operacionarlas en la investigación, sino que en nuestra opinión constituye un enfoque con una intención estratégica particular. La corriente dominante de la psicología social parece haber trabajado con el supuesto implícito de que era posible un 'atajo psicossocial' para conseguir en alguna medida un cambio de estereotipos a través de medidas estrictamente psicológicas (clínicas, cognitivas, etc.), un cambio que no precisara de un realineamiento de las condiciones estructurales ni de una intervención política o social a gran escala.

No hacen falta psicólogos sociales para concluir que las imágenes de los grupos sociales son contingentes al contexto intergruparal, y que cuando éste varíe se modificarán también aquéllas. El sueño secreto de buena parte de la psicología social ha sido invertir, al menos parcialmente, los términos. Es decir que en vez de trabajar con la idea de que las imágenes de los

⁵. Hogg & Abrams (1988) pg. 85

grupos sociales son hijas del contexto social y a menudo del conflicto, algo que ya se sabía, han tratado de resolver o suavizar el conflicto por medio de cambiar antes tales imágenes grupales. Si se consiguiera cambiar los estereotipos grupales con 'recetas psicosociológicas' independientemente del contexto intergrupar estructural, y este cambio acabara o disminuyera el conflicto, la estrategia habría dado resultado. Por eso decimos que en la medida en que los psicólogos sociales vuelvan al principio para afirmar que sólo una variación de las condiciones intergrupales estructurales conseguirá alterar como consecuencia los estereotipos mutuos de los grupos implicados, en esa medida el sueño originario se habrá desvanecido.

REFERENCIAS

Amir, Y. "Contact Hypothesis in Ethnic Relations" Psychological Bulletin. 1969, 71 (5). pg. 319-342

Allport, G.W. & Kramer, B.M. "Some roots of prejudice" Journal of Psychology. 1946, 22. pg. 9-39

Allport, G.W. & Postman, L. The Psychology of Rumor. Holt, Rinehart & Winston. 1947.

Baumeister, R.F. & Cooper, J. & Skib, B.A. "Inferior performance as a selective response to expectancy: taking a dive to make a point" Journal of Personality and Social Psychology. 1979, 37. pg. 424-432

Borgida, E. & DeBono, K.G. "Social Hypothesis Testing and the Role of Expertise" Personality and Social Psychology Bulletin. 1989, 15 (2). pg. 212-221

Brewer, M.B. & Miller, N. "Beyond the contact hypothesis: Theoretical perspectives on desegregation" en Miller, N. & Brewer, M.B. (eds.) Groups in contact: The psychology of desegregation. Academic Press. Nueva York. 1984.

Crano, W.D. & Mellon, P.M. "Causal influence of teachers' expectations on children's academic performance: A cross-lagged panel analysis" Journal of Educational Psychology. 1978, 70. pg. 39-49

Darley, J.M. & Gross, P.H. "A Hypothesis-Confirming Bias in Labeling Effects" Journal of Personality and Social Psychology. 1983, 44 (1). pg. 20-33

Devine, P.G. "Stereotypes and Prejudice: Their Automatic and Controlled Components" Journal of Personality and Social Psychology. 1989, 56 (1). pg. 5-18

Duncan, B.L. "Differential social perception and attribution of intergroup violence: Testing the lower limits of stereotyping of blacks" Journal of Personality and Social Psychology. 1976, 34. pg. 590-598

Fazio, R.H. & Zanna, M.P. "Direct experience and attitude-behavior consistency" en Berkowitz, L. (ed.) Advances in experimental social psychology vol. 14 pg. 161-202. Academic Press. Nueva York.

Feldman, R.S. & Prohaska, T. "The student as Pygmalion: effect of student expectation on the teacher" Journal of Educational Psychology. 1979, 71. pg. 485-493

Fiedler, K. & Hemmeter, U. & Hofmann, C. "On the origin of illusory correlations" European Journal of Social Psychology, 1984, 14. pg. 191-201

Fiske, S.T. "On the Road: Comment on the Cognitive Stereotyping Literature in Pettigrew and Martin" Journal of Social Issues, 1987, 43 (1). pg. 113-118

Fiske, S.T. & Neuberg, S.T. "Category-Based and Individuating Processes as a Function of Information and Motivation: Evidence from Our Laboratory" en Bar-Tal, D. & Graumann, C.F. & Kruglanski, A.W. & Stroebe, W. (ed.) Stereotyping and Prejudice, Changing Conceptions. Springer-Verlag. 1989.

Gurwitz, S.B. & Topol, B. "Determinants of confirming and disconfirming responses to negative social labels" Journal of Experimental Social Psychology, 1978, 14. pg. 31-42

Hamilton, D.L. "Stereotyping and Intergroup Behavior: Some Thoughts on the Cognitive Approach" en Hamilton, D. (ed.) Cognitive processes in stereotyping and intergroup behavior. Erlbaum. Hillsdale, NJ. 1981.

Hamill, R. & Wilson, T.D. & Nisbett, R.E. "Insensitivity to Sample Bias: Generalizing From Atypical Cases" Journal of Personality and Social Psychology, 1980, 39 (4). pg. 578-589

Hewstone, M. "The 'ultimate attribution error'? A review of the literature on intergroup causal attribution" European Journal of Social Psychology, 1990, 20. pg. 311-335

Hewstone, M. & Brown, R.J. "Contact is not enough: an intergroup perspective on the 'contact hypothesis'" en Hewstone, M. & Brown, R.J. (eds.) Contact and conflict in intergroup encounters. Blackwell. Oxford. 1986.

Higgins, E.T. & Bargh, J.A. "Social Cognition and Social Perception" Annual Review of Psychology, 1987, 38. pg. 369-425

Higgins, E.T. & King, G. "Accessibility of social constructs: information processing consequences of individual and contextual variability" en Cantor, N. & Kihlstrom, J.F. (ed.) Personality, cognition, and social interaction. Erlbaum. Hillsdale, N.J. 1981.

Hilton, J.L. & Darley, J.M. "Constructing other persons: A limit on the effect" Journal of Experimental Social Psychology, 1985, 21. pg. 1-18

Huici, C. & Ros, M. & Carmona, M. & Cano, J.I. & Morales, J.F. "Effects of prototypicality and inconsistency of information on the recall and change of stereotypes" General Meeting of the European Association of Experimental Social Psychology, 11-24 Junio, 1990.

Ickes, W. & Patterson, M.L. & Rajecki, D.W. & Tanford, S. "Behavioral and cognitive consequences of reciprocal versus compensatory responses to pre-interaction expectancies" Social Cognition. 1982, 1. pg. 160-190

Kanter, R.M. Men and women of the corporation. Basic Books. Nueva York. 1977.

Kraut, R.E. "Effects of social labeling on giving to charity" Journal of Experimental Social Psychology. 1973, 9. pg. 551-562

Manis, M. & Paskewitz, J. & Cotler, S. "Stereotypes and Social Judgment" Journal of Personality and Social Psychology. 1986, 50 (3). pg. 461-473

Manis, M. & Nelson, T.E. & Shedler, J. "Stereotypes and Social Judgment: Extremity, Assimilation, and Contrast" Journal of Personality and Social Psychology. 1988, 55 (1). pg. 28-36

Markus, H. & Zajonc, R.B. "The Cognitive Perspective in Social Psychology" en Lindzey, G. & Aronson, E. The Handbook of Social Psychology, tercera edición. vol. I. Addison-Wesley. Reading, Massachusetts. 1985.

Merton, R.K. "The self-fulfilling prophecy" Antioch Review. 1948, 8. pg. 193-210

Miller, D.T. & Turnbull, W. "Expectancies and interpersonal processes" Annual Review of Psychology. 1986, 37. pg. 233-256

Nisbett, R.E. & Borgida, E. & Crandall R. & Reed, H. "Popular induction: Information is not always informative" en Carroll, J. & Payne, J. (ed.) Cognition and social behavior. Lawrence Erlbaum Associates. Potomac. 1976.

Nisbett, R.E. & Zukier, H. & Lemley, R.E. "The Dilution Effect: Nondiagnostic Information Weakens the Implications of Diagnostic Information" Cognitive Psychology. 1981, 13. pg. 248-277

Omoto, A.M. & Borgida, E. "Guess Who Might Be Coming to Dinner?: Personal Involvement and Racial Stereotyping" Journal of Experimental Social Psychology. 1988, 24. pg. 571-593

Pennington, D.C. "Confirmatory hypothesis testing in face-to-face interaction: An empirical refutation" British Journal of Social Psychology. 1987, 26. pg. 225-235

Pettigrew, T.F. "The ultimate attribution error: Extending Allport's cognitive analysis of prejudice" Personality and Social Psychology Bulletin. 1979, 5. pg. 461-476

Pettigrew, T.F. "Extending the Stereotype Concept" en Hamilton, D. Cognitive processes in stereotyping and intergroup behavior. Erlsbaum. Hillsdale, N.J. 1981.

Pyszczynski, T.A. & Greenberg, J. "Role of Disconfirmed Expectancies in the Instigation of Attributional Processing" Journal of Personality and Social Psychology. 1981, 40 (1). pg. 31-38

Quanty, M.B. & Keats, J.A. & Harkins, S.G. "Prejudice and Criteria for Identification of Ethnic Photographs" Journal of Personality and Social Psychology. 1975, 32 (3). pg. 449-454

Reeder, G.D. & Brewer, M.B. "A schematic model of dispositional attribution in interpersonal perception" Psychological Review. 1979, 38. pg. 141-152

Regan, D.T. & Straus, E. & Fazio, R. "Liking and the attribution process" Journal of Experimental Social Psychology. 1974, 10. pg. 385-397

Rosenthal, R. "On the social psychology of the psychological experiment: The experimenter's hypothesis as an unintentional determinant of experimental results" American Scientist. 1963, 51. pg. 268-283

Rosenthal, R. & Jacobson, L. Pygmalion in the Classroom. Holt, Rinehart & Winston. Nueva York. 1968.

Rosenthal, R. & Rubin, D.B. "Interpersonal expectancy effects: The first 345 studies" Behavioral Brain Science. 1978, 3. pg. 377-415

Rothbart, M. "Memory processes and social beliefs" en Hamilton, D. Cognitive processes in stereotyping and intergroup behavior. Erlsbaum. Hillsdale, N.J. 1981.

Rothbart, M. & John, O.P. "Social categorization and Behavioral Episodes: A Cognitive Analysis of the Effects of Intergroup Contact" Journal of Social Issues. 1985, 41 (3). pg. 81-104

Rothbart, M. & Park, B. "On the Confirmability and Disconfirmability of Trait Concepts" Journal of Personality and Social Psychology. 1986, 50 (1). pg. 131-142

Sagar, H.A. & Schonfield, J.W. "Racial and behavioral cues in black and white children's perceptions of ambiguously aggressive acts" Journal of Personality and Social Psychology. 1980, 39. pg. 590-598

Schur, E.M. Labeling Deviant Behavior. Its sociological implications. Harper & Row Publishers. Nueva York. 1971.

Sibicky, M. & Dovidio, J.F. "Stigma of Psychological Therapy: Stereotypes, Interpersonal Reactions, and the Self-Fulfilling Prophecy" Journal of Counseling Psychology. 1986, 33 (2). pg. 148-154

Skov, R.B. & Sherman, S.J. "Information-gathering processes: Diagnosticity, hypothesis-confirmatory strategies, and perceived hypothesis confirmation" Journal of Experimental Social Psychology. 1986, 22. pg. 93-121

Skrypnek, B.J. & Snyder, M. On the self-perpetuating nature of stereotypes about women and men. Manuscrito no publicado. Universidad de Minnesota. 1980. Citado en Snyder (1981).

Snow, R.E. "Unfinished Pygmalion" Contemporary Psychology. 1969, 14. pg. 197-199

Snyder, M. "On the Self-Perpetuating Nature of Social Stereotypes" en Hamilton, D. (ed.) Cognitive processes in stereotyping and intergroup behavior. Erlbaum. Hillsdale, NJ. 1981.

Snyder, M. & Cantor, N. "Testing hypotheses about other people: The use of historical knowledge" Journal of Experimental Social Psychology, 1979, 15. pg. 330-342

Snyder, M.L. & Frankel, A. "Observer Bias: A Stringent Test of Behavior Engulfing the Field" Journal of Personality and Social Psychology. 1976, 34 (5). pg. 857-864

Snyder, M. & Swann, W.B. Jr. "Hypothesis-testing processes in social interaction" Journal of Personality and Social Psychology. 1978a, 36. 1202-1212

Snyder, M. & Swann, W.B. "Behavioral confirmation in social interaction: from social perception to social reality" Journal of Experimental Social Psychology. 1978b, 14. pg. 148-162

Steele, C.M. "Name calling and compliance" Journal of Personality and Social Psychology. 1975, 31. pg. 361-369

Stephan, W.G. "Intergroup Relations" en Lindzey, G. & Aronson, E. (eds.) The Handbook of Social Psychology. vol. II. Random House. Nueva York. 1985.

Stephan, W.G. & Stephan, C.W. "Intergroup anxiety" Journal of Social Issues. 1985, 41. pg. 157-175

Swann, W.B. & Hill, C.A. "When our identities are mistaken: reaffirming self conceptions through social interaction" Journal of Personality and Social Psychology. 1982, 42. pg. 59-65

Taylor, S.E. "A Categorization Approach to Stereotyping" en Hamilton, D. (ed.) Cognitive processes in stereotyping and intergroup behavior. Erlbaum. Hillsdale, NJ. 1981.

Taylor, S.E. & Fiske, S.T. & Etcoff, N.L. & Ruderman, A.J. "Categorical bases of person memory and stereotyping" Journal of Personality and Social Psychology. 1978, 36. pg. 778-793

Taylor, S.E. & Fiske, S.T. "Getting inside the head: methodologies for process analysis." en Harvey, J.H. & Ickes, W. & Kidd, R.F. (ed.) New directions in attribution research, vol. III. Erlbaum. Hillsdale, N.J. 1981.

Von Baeyer, C.L. & Sherk, D.L. & Zanna, M.P. "Impression management in the job interview: when the female applicant meets the male (chauvinist) interviewer" Personality and Social Psychology Bulletin. 1981, 7. pg. 45-51

Wilder, D.A. "Perceiving Persons as a Group: Categorization and Intergroup Relations" en Hamilton, D. (ed.) Cognitive processes in stereotyping and intergroup behavior. Erlbaum. Hillsdale, NJ. 1981.

Wilder, D.A. "Intergroup Contact: The Typical Member and the Exception to the Rule" Journal of Experimental Social Psychology. 1984, 20. pg. 177-194

Wilder, D.A. & Shapiro, P.N. "Role of Competition-Induced Anxiety in Limiting the Beneficial Impact of Positive Behavior by an Out-Group Member" Journal of Personality and Social Psychology. 1989, 56 (1). pg. 60-69

Weber, R. & Crocker, J. "Cognitive Processes in the Revision of Stereotypic Beliefs" Journal of Personality and Social Psychology. 1983, 45 (5). pg. 961-967.

Word, C.O. & Zanna, M.P. & Cooper, J. "The nonverbal mediation of self-fulfilling prophecies in interracial interaction" Journal of Experimental Social Psychology. 1974, 10. pg. 109-120

Zanna, M.P. & Pack, S.J. "On the self-fulfilling nature of apparent sex differences in behavior" Journal of Experimental Social Psychology. 1975, 11. pg. 583-591

PARTE II: LOS ESTEREOTIPOS Y LA MEMORIA

CAPITULO VI. LA RELACION ENTRE ESTEREOTIPOS Y MEMORIA: PLANTEAMIENTOS TEORICOS E INVESTIGACION EXISTENTE EN LA LITERATURA.

1. Introducción

La relación entre ambos conceptos puede plantearse bajo dos enfoques distintos dependiendo del significado que le otorguemos a la palabra memoria.

En primer lugar podemos entender la memoria como un proceso y podemos preguntarnos en qué medida este proceso puede afectar a la estereotipia.

En segundo lugar podemos concebir la memoria como un conjunto de medidas experimentales (recuerdo libre, reconocimiento, etc.) que pueden ayudarnos a estudiar el fenómeno de la estereotipia. Ambas perspectivas están evidentemente relacionadas pero no son equivalentes. Por un lado, las medidas de memoria pueden ser producto de procesos que no necesariamente se inscriben dentro de la memoria. Por ejemplo, en algunos estudios de campo en los que la exposición a los estímulos no está controlada, las pruebas de memoria pueden estar reflejando el hecho de que personas con determinadas actitudes se han preocupado en buscar información coincidente con las mismas. En este caso las pruebas pueden no responder a una memoria preferencial sino a una exposición preferencial a un tipo de información, controlada por el propio sujeto.

Por otro lado, para investigar el proceso de la memoria las medidas de recuerdo o reconocimiento no son las únicas que se pueden emplear. Como veremos más adelante, se utilizan también

otras medidas relativas a procesos diversos en los que la memoria se supone juega un papel intermediador más o menos importante.

En este capítulo nos vamos a ocupar fundamentalmente de la memoria como proceso, para lo cual, tal como hemos referido, examinaremos a veces pruebas o variables dependientes que no son puramente de memoria. Esto puede introducir en ocasiones cierta complejidad y ambigüedad, puesto que no siempre queda claro hasta qué punto las diferencias entre estas medidas se deben a la memoria.

Más concretamente nos ocuparemos de lo que los psicólogos cognitivos llaman memoria a largo plazo, memoria inactiva o memoria latente, es decir de una memoria que trata de recuperar información que fue percibida y almacenada en el pasado. La mayor parte del tiempo hablaremos de memoria selectiva, es decir de cómo determinados tipos de información se recuperan con más facilidad que otros.

Recordemos que ya los clásicos como Lippmann y Allport hablaban de la memoria selectiva como un mecanismo de resistencia de los estereotipos al cambio. La llegada de la perspectiva cognitiva a la psicología social da la oportunidad de comprobarlo empíricamente. Dentro de las medidas que la psicología social toma de la cognitiva en un maridaje que se conoce como cognición social destacan de forma clara, junto al tiempo de reacción, las pruebas de memoria. Por la simplicidad de su aplicación son a menudo incluidas como variables dependientes incluso en estudios que consideran preferentemente otros procesos o variables. Se pretende así comprobar en qué medida la memoria puede ser un

proceso mediador en el fenómeno de interés. En estos casos, desgraciadamente la interpretación no es tan sencilla como la aplicación, y a veces no queda clara la influencia concreta de la memoria en el proceso.

Buena parte de la investigación relacionada con la memoria en cognición social se ha dedicado al recuerdo de información sobre una o varios individuos concretos, lo que se conoce como memoria personal ('person memory' en inglés). Los hallazgos en este campo a veces se extrapolan directamente al campo de las categorías sociales. Si pensamos en la concepción de esquema y en la ambigüedad de la definición del mismo, puede entenderse la pretensión de que tanto el referente a una persona como el referente a un grupo funcionen de forma parecida. Sin embargo, dar esto por supuesto es algo problemático desde nuestra perspectiva. Los procesos en los que se basa el recuerdo de información grupal y el propio salto inferencial de datos individuales al grupo del cual los individuos forman parte, pueden no dar los mismos resultados que la información individual. Hay de hecho alguna evidencia experimental que expondremos más adelante y que apunta en esta dirección. Además, los estudios sobre memoria relativa a personas están prácticamente siempre referidos a individuos inexistentes cuya imagen se crea ad hoc experimentalmente, mientras que los estudios sobre estereotipos trabajan en su mayoría con imágenes de grupos reales previamente conocidos por el sujeto experimental. Por tanto, aunque podamos citar en ocasiones estudios de memoria personal, éstos no constituirán nuestro foco de atención. En principio consideraremos en nuestro campo de

acción sólo a aquellas investigaciones que utilicen a grupos, o a individuos en cuanto pertenecientes a grupos sociales.

2. Memoria, imágenes y juicios

Un estereotipo es al fin y al cabo una imagen o un juicio de un grupo social, es decir de un conjunto de individuos que comparten una pertenencia grupal. Dado que casi nunca tenemos presente simultáneamente a la totalidad de los individuos que forman el grupo a la hora de formarnos un juicio sobre el mismo (lo cual suele ser por lo demás imposible por el elevado número de componentes de la mayoría de los grupos) es razonable pensar que la memoria de los rasgos y comportamientos de esos individuos concretos juega un papel relevante en la determinación de la imagen del colectivo.

No es óbice para este proceso mediador el hecho de que podamos no conocer personalmente a ninguno de los miembros de un grupo determinado; en este caso la memoria se referirá a los mensajes que nos hayan podido llegar sobre ellos (por ejemplo a través de los medios de comunicación), pero el carácter indirecto de esta información no menoscabará la importancia de la memoria en el resultado final.

Una de las bases teóricas en que se suelen apoyar los estudios que relacionan estereotipia y memoria es el principio de la disponibilidad ('availability' en el original) de Tversky y Kahneman (1973). Este heurístico tendría lugar cuando se utiliza la facilidad con que las cosas pueden ser traídas a la mente, es decir la disponibilidad, como indicador de la estimación de frecuencia o probabilidad. Según éste principio el juicio sobre la frecuencia de un tipo o clase de individuos en un colectivo viene en función de la disponibilidad en memoria de tales

individuos. A la inversa, es evidente que en la medida en que un elemento sea percibido en la realidad con mayor frecuencia será por ello más saliente y estará más disponible en la mente de sujeto. Entonces, la gente actúa como si lo contrario fuera igualmente cierto y asume que los miembros del grupo más disponibles en su mente son también los más frecuentes. Sin embargo, hay otros determinantes de la disponibilidad al margen de la frecuencia como son todos los otros factores que inciden en la saliencia (novedad, contraste con el marco de referencia, relevancia para la meta, etc.). Por ello tomar la disponibilidad como índice de la frecuencia puede inducirnos a una cierta distorsión de la realidad.

Otra de las referencias teóricas más frecuentes en la relación entre memoria y estereotipia la constituyen los modelos esquemáticos, es decir los que hacen referencia a un 'esquema'. Según éstos, es justamente la relación con el esquema la que determina que determinados tipos de información tengan un recuerdo preferencial, ya sea debido a su especial procesamiento en la codificación, a una recuperación más eficiente, o a ambas cosas.

Sin embargo, la relación entre la memoria y los juicios sociales no está ni mucho menos decidida.

En un influyente artículo, Hastie y Park (1986) enumeran tres posibles modelos que tratan de la conexión entre memoria y juicios: aquéllos en que la memoria causa el juicio (como en el caso de la disponibilidad); aquellos otros en los que es el juicio previo el que rige la memoria (los modelos esquemáticos,

por ejemplo); y aún aquéllos que postulan la independencia entre memoria y juicio, al menos en determinadas condiciones.

Hay una parte de la literatura que apoya esta idea de independencia entre la memoria y el juicio. Una muestra es el modelo de Anderson (1981; Anderson & Hubert, 1963) que defiende dos tipos de memoria para las tareas de formación de impresiones: una para el juicio, que se actualiza con cada nuevo elemento; y otra distinta de almacenamiento a largo plazo de los elementos individuales. Dreben, Fiske y Hastie (1979) replican los resultados de Anderson y Hubert, y encuentran además que a medida que transcurre el tiempo entre la exposición y el test se producen cambios considerables en el recuerdo libre, pero variaciones pequeñas en la impresión. Los estudios clásicos de Taylor y Fiske (1975, 1978) sobre el efecto de la saliencia en la percepción recordemos que arrojaban una influencia de la saliencia en determinados juicios que no iba acompañada de un recuerdo superior de aquellos elementos que hubieran apoyado esos juicios. Reyes, Thompson y Bower (1980) no encuentran una correlación entre la magnitud de la evidencia inculpatória recordada sobre un acusado, y el juicio inmediato de culpabilidad. Sin embargo, cuando el juicio de culpabilidad se retrasaba sí se hallaba una correlación entre éste y el tipo de evidencia recordada.

Este último trabajo pone sobre el tapete una cuestión fundamental que debe tomarse muy en cuenta en estas investigaciones: el momento en el que se produce el juicio. Y en general, ésta ha sido una cuestión que la mayoría de los estudios no ha sabido controlar eficazmente, puesto que lo importante es

cuándo el sujeto se formula él mismo el juicio, y no cuándo se le demanda. Aunque el juicio se le pida al perceptor algún tiempo después de la exposición estimular, puede haber sido formado en el mismo momento de la exposición y simplemente recordado a la hora de responder. La situación se complica aún más si pensamos que este juicio formado inicialmente puede sesgar el recuerdo posterior de manera convergente.

Hastie y Park (1986) tratan de clarificar el panorama distinguiendo entre juicios 'en directo' que se producen al mismo tiempo que se perciben los estímulos, y juicios basados en el recuerdo, aquéllos sobre los que los sesgos de la memoria pueden operar. En su opinión, los segundos son mucho más infrecuentes que los primeros, por lo que los sesgos de memoria tendrían sólo una importancia relativa. Los juicios basados en el recuerdo serían más costosos cognitivamente por lo que la gente trataría de evitarlos. Y una de las maneras de hacerlo es, si se conoce previamente la naturaleza del juicio que se habrá de formar, ir elaborándolo a medida que se percibe, o sea convertirlo en un juicio 'en directo'. Un precedente de esta conceptualización teórica es la división que McArthur (1980) establece entre juicios directos, basados en la percepción, e indirectos, mediados por el recuerdo.

En sus investigaciones empíricas Hastie y Park (1986) encuentran que hay determinados tipos de juicios que se hacen espontáneamente (sobre la sociabilidad, por ejemplo); en estos casos no hay correlación entre el propio juicio y la memoria de información relevante para el mismo. Digamos que el juicio ya está hecho cuando se le pregunta al sujeto y no se recurre al

recuerdo para formularlo. Paralelamente, otros tipos de juicio más complejos no parecen elaborarse espontáneamente (la adecuación para una profesión determinada); éstos sí presentan una correlación significativa con el recuerdo de material relevante. Por otro lado, si se interfiere la formación directa del juicio por medio de presentar otra tarea concurrente (de tipo gramatical) que impida la integración de la información en una impresión conjunta, entonces reaparecen las correlaciones entre memoria y juicio incluso para dimensiones para las que en condiciones normales se da un juicio espontáneo (sociabilidad). En resumen, los autores parecen encontrar apoyo empírico para la distinción entre dos tipos de juicios, bien en directo, bien basado en la memoria.

Otra problemática relacionada con la conexión de la memoria y el juicio es la posibilidad de que este último sea producto no de un recuerdo de la información original, sino del recuerdo de un juicio previo emitido sobre la misma. Toda una línea de investigación se ha dedicado a investigar esta posibilidad. Carlston (1980) por un lado, y Lingle y Ostrom (1979) por otro, obtienen resultados que apuntan a que el juicio posterior es función tanto del juicio previo como del recuerdo de la información. En un artículo posterior Lingle, Dukerich y Ostrom (1983) ofrecen un modelo que se basa en la recuperación del juicio anterior, más el intento de recuperación de información desconfirmante del mismo. Si esta última no se encuentra, el juicio anterior queda convalidado.

Paradójicamente, resulta que por una parte si el juicio es retardado existe la posibilidad de que un juicio anterior lo

afecte; pero por otra parte (según vimos en la investigación de Reyes, Thompson y Bower, 1980), en las ocasiones en las que el juicio inmediato es en principio independiente de la memoria es precisamente cuando el mismo se retarda que empieza a ser mediado por ésta.

Otra explicación alternativa a una vinculación entre memoria y juicio, en este caso alternativa a la hipótesis de que el juicio (un estereotipo) sesgue la memoria de ítems relevantes, es la que menciona Bodenhausen (1988, pg. 726-727) en el sentido de que a veces el estereotipo puede ser tomado en sí mismo como evidencia directa en un juicio sin necesidad de actuar indirectamente sobre la información. Por ejemplo, si se recibe información sobre un acusado, el hecho de que el mismo pertenezca a una minoría étnica marginal puede hacer que el veredicto de los sujetos sea automáticamente condenatorio precisamente por su pertenencia grupal, sin necesidad de que esto incida o filtre el resto de la información que se recibe.

En suma, las conclusiones que queríamos extraer de toda esta excursión teórica son las siguientes. En primer lugar, y pese a que la mayoría de los estudios que hemos examinado corresponden al área concreta de la formación de impresiones y no pueden extrapolarse sin más a nuestro campo, debemos concluir que la relación entre la memoria y los juicios sociales, la estereotipia entre ellos, no está del todo clarificada. Pese a que parece evidente que en determinadas condiciones la memoria de individuos concretos ayudará a determinar la imagen del grupo, y a la inversa ésta podría mediar la memoria de información

relevante, la conexión entre ambos extremos dista de ser automática.

En determinadas condiciones, se producen juicios directamente cuando se percibe la información y son estos juicios los que pueden marcar la imagen grupal independientemente del recuerdo de la información relevante. Esta posibilidad se acentúa cuando se trata de dimensiones de juicio social que se producen espontáneamente, como la sociabilidad, o cuando el sujeto sabe de antemano la dimensión sobre la que se producirá el juicio. También se da el caso a menudo que la base de un juicio social sea un juicio anterior sin recurrir al recuerdo de la información que originó a este último.

Por otro lado, el hecho de que un suceso se recuerde mejor que otro no implica necesariamente que su impacto sobre el estereotipo vaya a ser mayor. Con frecuencia los mismos procesos cognitivos que provocan una mayor atención, análisis y elaboración de un ítem, y por tanto un incremento de la posibilidad de recordarlo, desembocan en la disminución del valor del mismo como evidencia. Por ejemplo, y como veremos más adelante, la necesidad de explicar un suceso desconfirmante para el propio estereotipo puede desencadenar un proceso que desemboque en una atribución causal externa del mismo, la cual invalidará su poder desconfirmatorio. Sin embargo este mismo procesamiento convertirá al suceso en muy recordable.

Podemos decir que la relación entre la memorabilidad de sucesos o individuos y su influencia en el estereotipo es probablemente asimétrica, por cuanto usualmente los sucesos que tienen un impacto considerable en el estereotipo son a la vez

bien recordados, mientras que la función inversa no es tan cierta. A menudo un hecho o un individuo muy bien recordado carece sin embargo de influencia por ser catalogado como excepción, atribuido a causas externas, etc.

La segunda conclusión que queremos recoger es que, si hay que considerar con precaución la relación entre memoria y juicio social, con mucha mayor cautela habrá que tomar los estudios que presentan juicios sociales como medidas indirectas de memoria, al presumir que ésta influye sobre los mismos. Si la relación entre memoria y juicio es problemática, es todavía mucho más arriesgado tomar al segundo como índice de la primera. Las teorías que defiendan una mediación de la memoria deberían presentar pruebas de memoria para avalar su hipótesis. .

En cualquier caso podemos afirmar que, en la medida en que la memoria y la estereotipia estén relacionadas, es el distinto nivel de recuerdo de diversos tipos de información, lo que hemos llamado memoria selectiva, lo que determina el interés de la memoria para el estudio psicosociológico de los estereotipos. Si la memoria fuera igual para los distintos tipos de información y el recuerdo de éstos fuera decayendo a la misma velocidad, no tendría sentido que los psicólogos sociales, ni siquiera aquellos de inspiración cognitiva, se ocupasen de ella.

Esta memoria selectiva puede incidir bien en la formación de estereotipos nuevos, bien en el mantenimiento o el cambio de los estereotipos existentes.

3. La memoria en la formación de estereotipos

La atención teórica y empírica ha estado centrada en mecanismos tendentes a la perpetuación de los estereotipos, para verificar el modo por el que la famosa rigidez de los estereotipos pudiera tener lugar. Con todo, algunos autores se han ocupado también de cómo la memoria podría influir en la creación de estereotipos.

Los mecanismos por los que determinados tipos de materiales llegan a ser más salientes que otros pueden hacer que se establezca una asociación entre los miembros de un grupo y un tipo de material. De acuerdo al principio ya descrito de la disponibilidad, la información más disponible por diversas razones puede llegar a ser considerada también como más frecuente generando por ello una asociación de este tipo.

Rothbart y colaboradores (1978) estudiaron experimentalmente si la mayor extremosidad de los elementos a recordar aumentaba también la percepción de frecuencia de los mismos. Lo hicieron tanto con estímulos físicos (altura de una serie de individuos) como con estímulos sociales (criminalidad) y se obtuvieron resultados convergentes. En el último caso, se les presentó a los sujetos una lista de 50 conductas cada una de las cuales la realizaba supuestamente un individuo diferente. Entre éstas había diez acciones delictivas. En una de las condiciones los delitos eran menores (hurto, etc.) mientras en la otra eran delitos graves (asesinato, etc.). Después de ver las 50 frases, se les preguntaba a los sujetos sobre el número de individuos que llevaban a cabo actos delictivos y se les pedía que recordaran todas las conductas que pudieran. Aquellos que habían sido

expuestos a crímenes graves los recordaban mejor que los que habían visto crímenes leves, y estimaban que un mayor número de individuos habían cometido crímenes. En términos prácticos esto significa que los miembros extremos de un grupo desempeñan un papel proporcionalmente mayor en la imagen del mismo. Por ejemplo, una minoría de sujetos extremos podría afectar al estereotipo del grupo en su conjunto de una forma mucho más intensa de la que se desprendería en buena lógica de su peso numérico dentro del mismo. Esto implicaría una polarización automática de las imágenes de los grupos, pero no nos resuelve mucho del problema de la creación de estereotipos porque, al ser un mecanismo general de aplicación a todos los grupos, no puede explicar por qué surgen estereotipos de un determinado contenido para un grupo pero no para otro. A lo sumo explicaría la polarización de la imagen de un grupo a partir de una diferencia previa con el resto.

Por otro lado, podríamos ir más lejos al afirmar que el hecho de que la extremosidad sea percibida como equivalente a la frecuencia no debe tener un impacto excesivo en los estereotipos puesto que posiblemente ambos conceptos deben jugar un papel en los mismos. Es decir, para asignar un rasgo a un grupo, probablemente sea tan importante el número de miembros a los que pueda calificarse con ese rasgo como el grado en que lo posean. No hay razones para pensar que la frecuencia sea la única dimensión relevante, entre otras cosas porque la atribución de un rasgo no es algo dicotómico sino gradual. Por tanto, la pregunta de la proporción de miembros con una característica es sólo una de las preguntas relevantes para medir un estereotipo.

En la utilización de estimadores de frecuencia como indicadores de un proceso de memoria hay un salto, porque si bien es razonable suponer una incidencia de la memoria en este juicio de frecuencia, no se puede asegurar que ésta sea el único determinante. Ya volveremos sobre este tema más adelante.

En otro experimento de este mismo artículo, los autores también abordan la problemática de la disponibilidad. En este caso los sujetos observaron también una serie de rasgos positivos y negativos asignados a individuos. Un factor en el diseño lo constituía la sobrecarga cognitiva, es decir el volumen total de rasgos, alto en una condición y bajo en la otra. Otro factor lo constituía la atribución de cada rasgo bien a un individuo diferente, con un mismo rasgo atribuido a diversos individuos (condición de repetición única); o bien de cada rasgo a un solo individuo, con lo que esa frase (asignando el rasgo a ese mismo individuo) se repetía varias veces (condición de repetición múltiple). El conjunto de los rasgos era el mismo para las dos condiciones de atribución. El tercer factor era la proporción de repeticiones de rasgos positivos y negativos que podía ser equilibrada, o sesgada hacia la repetición de los rasgos positivos o los negativos. Después de la presentación se les pedía que estimaran la proporción de personas positivas, neutras y negativas de todo el conjunto; que recordaran los adjetivos con formato de recuerdo libre; y que evaluaran la deseabilidad del grupo de individuos en general.

La estimación de la proporción de personas deseables e indeseables variaba, lógicamente, con el número de personas positivas o negativas en la condición de presentación única,

mientras que no lo hacía, o no en la misma medida, en la condición en que los rasgos se repetían con el mismo individuo (de modo que había individuos concretos a los que se calificaba varias veces con el mismo rasgo pero el número de individuos positivos y negativos no variaba con la repetición de los rasgos positivos o de los negativos). Sin embargo esto, que es la respuesta normativa y esperable, sólo se producía cuando la carga de la memoria era baja. En situación de sobrecarga, la estimación cambia con la proporción de repeticiones, independientemente de si estas repeticiones de rasgo fueron atribuidas a distintos individuos o al mismo. En otras palabras, los sujetos son incapaces de distinguir los rasgos atribuidos a un individuo de los atribuidos a otro, y utilizan el heurístico de la disponibilidad.

Los datos de recuerdo libre son paralelos pero no alcanzan significatividad estadística, quizá entre otras cosas porque hay un efecto de techo en la condición de baja carga de memoria con un recuerdo muy alto. De todas formas hay que hacer notar que los resultados del recuerdo no tienen que ser necesariamente iguales a los de las estimaciones puesto que el recuerdo es de rasgos (independientemente de a quién se atribuyan) y la estimación corresponde a sujetos. Por tanto, no tiene por qué haber siempre un recuerdo diferencial para que se produzca una estimación diferencial. Lo que sí es cierto es que en la condición de sobrecarga se recuerda lógicamente más a unos adjetivos u otros según cuáles hayan sido repetidos varias veces. Esto avala la posibilidad de que esta memoria diferencial se refleje en la disponibilidad y en las estimaciones.

En cuanto a la valoración del conjunto de los individuos, los resultados salen idénticos a los de la estimación de frecuencia de personas deseables e indeseables. Es decir que en la condición de baja carga de memoria la valoración mejora con la repetición de los rasgos positivos y viceversa, siempre que cada repetición se refiera a un individuo distinto. Esto no sucede en cambio cuando las repeticiones afectan al mismo individuo, en cuyo caso la valoración permanece constante. Hay que tomar en consideración que la repetición del mismo rasgo asignado al mismo individuo probablemente no será tomada por los sujetos como una mayor extremización en la atribución del rasgo a este individuo concreto sino simplemente como una repetición del estímulo.

Por otro lado, en la condición de alta sobrecarga, la valoración del grupo depende exclusivamente del número de repeticiones positivas o negativas, independientemente de a quién se atribuyan (mismos individuos u otros nuevos). Probablemente porque el sujeto no recuerda a quién se asignaba cada rasgo.

Los autores interpretan todo este conjunto de datos en el sentido de que los sujetos organizan la percepción de un grupo alrededor de las características de sus miembros individuales, excepto cuando la sobrecarga cognitiva obliga a construir la percepción acerca de las características del grupo como un todo indiferenciado, utilizando el heurístico de la disponibilidad.

En una crítica análoga a la que realizamos en el experimento anterior, este resultado debe ser cualificado por el hecho de que la estimación que se pedía a los sujetos demandaba explícitamente la proporción de sujetos de un tipo u otro, con lo cual resulta un tanto tautológico mantener que los sujetos organizan en

general su percepción en base a los individuos. Que la tarea que se pide resulte cognitivamente imposible por excesiva en la condición de sobrecarga, y el sujeto tenga que recurrir a un heurístico, no significa que en caso contrario la estrategia general sea la basada en los individuos. En cuanto a la valoración del grupo, ésta parece una medida dependiente mejor orientada para hablar de estrategias de percepción (individual o indiferenciada) y apoyar así la versión de los autores, pero tiene el inconveniente de que al ser rellenada en tercer lugar, podría muy bien estar contaminada por la estimación previa que se ha hecho de la proporción de individuos deseables e indeseables.

En cualquier caso, la conclusión fundamental de esta investigación es la proclividad a usar heurísticos como la disponibilidad en situaciones de sobrecarga cognitiva. Esto puede provocar que concedamos un excesivo peso a individuos de los que recibimos información con frecuencia pero que no por ello son más representativos de su grupo.

3.1 . La correlación ilusoria basada en la distintividad

Un conjunto de investigaciones que también apuntan a un mecanismo de creación de estereotipos lo constituyen los estudios sobre la correlación ilusoria, específicamente la correlación ilusoria basada en la distintividad, ya que como ya veremos existe además otra variante de la misma.

El creador del concepto dentro de la psicología cognitiva es Chapman (Chapman, 1967; Chapman & Chapman, 1967, 1969), quien lo introdujo a finales de los 60 para definir a la percepción de una

correlación entre dos clases de sucesos que en realidad no están correlacionados o lo están en menor medida de la percibida. Chapman encontró por ejemplo que presentando a los sujetos diferentes pares de palabras y luego preguntándoles sobre la frecuencia de aparición de los mismos, determinados pares eran percibidos con mayor frecuencia de aquélla con la que en realidad habían aparecido. Estos pares estaban compuestos de palabras más largas de lo normal, lo cual las hacía distintivas, o bien de palabras que tenían una asociación previa en la vida normal (huevos y panceta por ejemplo).

3.1.1 El estudio pionero de Hamilton y Gifford

En 1976 estos dos autores aplican el principio a la psicología social para ver en qué medida el mismo puede ser un mecanismo de creación de estereotipos sociales.

El procedimiento experimental es el siguiente. Se les informa a los sujetos de que la investigación está referida a cómo la gente procesa y retiene información visual. Se les presentan frases de una en una, cada una de las cuales contiene el nombre de un individuo, su pertenencia a un grupo (A ó B) y una acción desempeñada por el mismo que puede ser bien positiva o negativa. Estas frases pueden referirse tanto a cuestiones de sociabilidad como de capacidad. Algo más de dos tercios de las acciones son positivas y las restantes negativas de modo que predominan las primeras. Dos tercios de las conductas se refieren a miembros de un grupo (Grupo A), y el otro tercio a miembros del otro grupo (Grupo B). Para hacer esto verosímil se les dice a los sujetos que en la realidad el grupo A es mayor que el B por lo

que al realizar una muestra en la población han salido más representantes del primero que del segundo. En resumen, los comportamientos quedan de la siguiente forma.

		GRUPOS	
		A	B
CONDUC-TAS	+	18	9
	-	8	4
		26	13
			26
			12

Los actos atribuidos a cada uno de los grupos fueron equiparados en cuanto a su grado de positividad y negatividad, tal que ambos deberían ser evaluados de manera parecida de acuerdo a esta información.

Tras la presentación de las frases se pide a los sujetos que evalúen a uno y otro grupo en unas escalas de rasgos que incluían distintas dimensiones. A renglón seguido se les dan de nuevo los comportamientos, esta vez sin que aparezca quién lleva a cabo cada uno, y los sujetos han de tratar de recordar el grupo al que pertenecía el actor y asignar por tanto cada acción a uno de los grupos. La última tarea consiste en estimar, ofrecidos los totales para cada grupo, cuántas de las conductas eran negativas en cada grupo. El orden de las variables dependientes variaba excepto que la estimación de frecuencias iba siempre en último lugar. Se eliminan del análisis a los sujetos que en las atribuciones de las frases a los grupos asignan, en contra de la distribución real de los estímulos, más actos negativos al grupo

B que al A. Esto se hace porque si los sujetos creen que el grupo B es mayoritario obviamente no pueden percibir la distintividad debida a la infrecuencia de este grupo.

La hipótesis consistía en que los actos negativos, minoritarios respecto al total puesto que la mayoría eran positivos, realizados por miembros del grupo minoritario (el B) serían especialmente salientes. Esto sería debido a la co-ocurrencia en los mismos de dos fuentes de distintividad debidas a la infrecuencia: la del grupo y la de la conducta.

Como consecuencia de esta saliencia especial los comportamientos negativos de miembros del grupo B recibirían una atención especial, y serían codificados y posteriormente recordados de manera preferente. En las variables dependientes esto se reflejaría en una mayor atribución de conductas negativas al grupo B, en una mayor estimación del número de conductas negativas realizadas por el grupo B, y en una peor evaluación de ese grupo en las escalas. En definitiva se habría formado una correlación ilusoria entre el grupo B y las acciones negativas, una correlación que no se sostendría en la realidad puesto que la proporción de actos positivos y negativos es idéntica para ambos grupos. De aquí se derivaría la conclusión de que los estereotipos y en general la percepción de grupos sociales podrían nacer de mecanismos puramente cognitivos.

El análisis del experimento dio los siguientes resultados.

La atribución de las conductas a grupos se analizó por medio del coeficiente ϕ , que es una especie de coeficiente de correlación pensado para tablas de contingencia. Su valor oscila entre 0 si no hay asociación entre las dos variables y 1 ó -1 (el

signo es arbitrario) en el caso de que la asociación sea máxima y cada valor de una variable se dé sólo junto a uno de los valores concretos de la otra variable y viceversa. En nuestro caso, como la proporción de comportamientos positivos y negativos es la misma para ambos grupos el índice ϕ es igual a 0 en los estímulos. Se trata ahora de saber si en la percepción de los sujetos se conserva esta falta de relación entre la pertenencia al grupo y la positividad o negatividad de las acciones, es decir si en el producto de esta percepción ϕ sigue siendo 0. Para ello se construye para cada sujeto una tabla de contingencia similar a la ofrecida más arriba, pero colocando en ella ahora en vez de el número real de estímulos de cada clase el correspondiente al número de frases de cada tipo atribuidas por el sujeto a cada grupo. A continuación se calcula el coeficiente ϕ para cada sujeto y se verifica si la distribución de estos ϕ es significativamente distinta de 0.¹ De acuerdo a nuestras casillas el índice ϕ se calcularía de la siguiente forma. (Se incluye la fórmula puesto que después se hará referencia a la misma en la argumentación.)

		GRUPOS		
		A	B	
C O N +		a	b	$\phi = \frac{(b \times c) - (a \times d)}{\sqrt{(a+b) \times (c+d) \times (a+c) \times (b+d)}}$
		(18)	(9)	
U C T -		c	d	
		(8)	(4)	
A S				

¹. Para poder aplicar un test normal de significación a una distribución que corresponde en realidad a un coeficiente de correlación se recurre a la transformada de Fisher de la distribución de los ϕ .

ATRIBUCION DE FRASES
A GRUPOS

	A	B
C O N D U C T A S	17,5 (18)	9,5 (9)
T -	5,8 (8)	6,2 (4)

Si de acuerdo a la hipótesis se sobreestima el número de frases negativas atribuidas al grupo B, entonces el valor del coeficiente ϕ debe ser negativo y significativamente

distinto de 0. El resultado fue precisamente ése. La interpretación del mismo en sentido convergente con las hipótesis viene avalada por el hecho de que los actos negativos atribuidos al grupo B superan al número real que aparecía en los estímulos, y porque la proporción de frases negativas sobre las positivas es mayor en grupo B que en el A.

En cuanto a las estimaciones de frecuencia, presentan un patrón similar, con un porcentaje estimado de comportamientos negativos para el grupo B superior al real, pero menos extremo. Los análisis de varianza sobre las desviaciones de las estimaciones con respecto a las frecuencias reales no dan un resultado significativo. La media de los coeficientes ϕ de cada sujeto calculada con arreglo a estas estimaciones tampoco es significativamente distinta de 0 aunque se aproxima ($p < 0,10$).

Por último, las evaluaciones de los grupos en escalas son más altas para el grupo A que para el grupo B tanto en escalas de capacidad como de sociabilidad, tal como muestran los análisis de varianza. Esto concuerda una vez más con las hipótesis pues un procesamiento preferente de los actos negativos del grupo B debe redundar en una peor valoración del mismo.

A continuación Hamilton y Gifford llevan a cabo un segundo experimento cuyo diseño y modo de análisis es prácticamente igual al primero excepto por el hecho de que ahora la mayoría de los comportamientos son negativos y la minoría positivos. Otras dos diferencias menores son el evitar la mención a que el grupo B es más pequeño en la realidad, para impedir posibles asociaciones sobre cómo son las minorías; y el preguntar en la estimación de frecuencias por el número de comportamientos positivos, que son en este caso los salientes por su infrecuencia.

Los resultados salen paralelos al experimento anterior, y se produce ahora una correlación ilusoria entre el grupo B (minoritario) y las conductas positivas (infrecuentes). Esta queda reflejada en la atribución de frases (coeficiente ϕ significativamente superior a 0); en las estimaciones de frecuencia de frases negativas (desviación del valor real significativamente superior en B en relación a A); y en una evaluación más positiva del grupo B que del A. El coeficiente ϕ calculado con las estimaciones de frecuencia no llega sin embargo a ser significativo.

En resumen, la interpretación conjunta de estos dos experimentos reside, para sus autores, en el hecho de que la co-ocurrencia de miembros de un grupo minoritario que lleven a cabo una conducta minoritaria, ya sea positiva o negativa, puede crear en los perceptores (debido a la saliencia que adquieren tales elementos) una correlación entre el grupo y la conducta que no existe en la realidad. De esta forma se produciría el surgimiento de una creencia estereotípica sobre un grupo provocada exclusivamente por motivos cognitivos. Hamilton y

Gifford afirman que el 'fondo de verdad' que los antiguos teóricos de la estereotipia veían en el corazón y en el nacimiento de un estereotipo ya no sería necesariamente un prerequisite del mismo. Como ejemplo, los autores especulan con que la mayoría blanca puede desarrollar estereotipos negativos sobre las minorías, ya que por un lado los miembros de éstas son salientes si tenemos en cuenta que la interacción con los mismos no es frecuente, y por otro lado las conductas negativas se supone que son también más infrecuentes y salientes que las positivas. Así, se formaría una asociación entre minorías y negatividad que no tendría base real.

Relacionado con esto viene el hecho constatado en muchos países de que los medios de comunicación sólo usan la pertenencia étnica de un criminal cuando es minoritaria y no cuando es mayoritaria. La pertenencia a la minoría es más 'informativa' puesto que al ser más inusual tiene un mayor valor diagnóstico. Digamos que al identificar a un individuo nos permite acotar el campo mucho más el saber que es miembro de una minoría que si se trata de una mayoría. Cuanto más pequeña sea la minoría mayor será el valor diagnóstico. Por otro lado, en los medios de comunicación la pertenencia a la mayoría se da por supuesta y sólo se señala explícitamente a la pertenencia a una minoría. Sin embargo, esta forma de presentación puede desembocar en una asociación espúrea entre minorías y crimen u otros actos negativos. Con todo, este sería un mecanismo ajeno a la correlación ilusoria que acabamos de ver, ya que se basaría en una presentación diferencial de los datos (de la pertenencia), y al contrario que la misma no tendría un origen cognitivo sino social.

El estudio de Hamilton y Gifford es original y sus resultados parecen muy adecuados a sus hipótesis. Sin embargo, su planteamiento y su modo de operacionalizarlo tienen ciertas limitaciones. Veamos ahora algunas de ellas:

a) Se toman las acciones de cada uno de los grupos en su totalidad (tantas son positivas, tantas negativas) pasando por alto el hecho de que se presentan secuencialmente. El supuesto del que parece que se parte es que el sujeto incorpora todos los ítems de forma indiferenciada y más tarde, cuando se le solicita una estimación, valoración o reconocimiento, echa mano de los mismos en su memoria en función de la frecuencia de cada tipo. Sin embargo, lo lógico es pensar que el sujeto se va haciendo una imagen del grupo a medida que va recibiendo las frases y no espera a la última para comenzar. Por tanto, una cuestión como el orden de las frases, y más concretamente cuáles sean las primeras para cada grupo, es fundamental para determinar la imagen que se va a ir formando el perceptor y el posterior encaje de las siguientes frases en la imagen inicial. Dejar esto al azar de una ordenación aleatoria no nos resuelve el problema.

Además, los autores hablan de procesamiento y codificación privilegiados para los estímulos infrecuentes. Pero una clase de estímulos no es frecuente ni infrecuente para el perceptor al menos hasta que han pasado un buen número de estímulos. Y esta percepción de frecuencia dependerá de la ordenación de las primeras frases. Por ejemplo, si en el grupo B los comportamientos negativos son infrecuentes, pero la segunda frase corresponde a una conducta negativa, es seguro que ésta

no va a ser procesada ni codificada, al menos inicialmente, como infrecuente. Y esto, que es ignorado en este estudio, debería tenerse en cuenta al ver el recuerdo de cada ítem.

b) Se toman las tres ~~medidas dependientes~~, reconocimiento, estimación de frecuencia y evaluación, prácticamente como si fueran equivalentes entre sí y respondieran a un único proceso. Sin embargo, unas tareas son intrínsecamente distintas de otras lo que podría producir, como veremos en estudios posteriores, resultados diferentes. En este punto también podemos preguntarnos hasta qué punto no podría darse el modelo citado de Anderson (1981) de los dos tipos independientes de memoria, especialmente en el caso del juicio evaluativo. Esto dependerá entre otras cosas de en qué medida el sujeto se vaya formando una impresión sobre la marcha y sobre qué dimensiones exactamente. En definitiva, conceptuar de igual modo a las tres tareas, y suponer que las tres estarán basadas en la memoria en el mismo grado, puede esconder diferencias importantes.

c) Se postula un mecanismo de procesamiento diferencial para los materiales frecuentes e infrecuentes, que debe producir un mejor recuerdo de estos últimos.

"Si, como se ha argumentado antes, los sujetos atienden a y codifican diferencialmente la información contenida en sucesos estímulares que co-ocurren infrecuentemente, entonces deberían ser más capaces de recordar exactamente la pertenencia grupal en el caso de las conductas indeseables realizadas por miembros del Grupo B."²

². Hamilton & Gifford (1976) pg. 398

La única referencia que se hace en el artículo a la cuestión de la corrección en el recuerdo es un cálculo de la proporción de frases de cada una de las cuatro casillas que fue reconocida correctamente. Esta proporción de reconocimientos exactos se compara con la proporción esperable al azar y se obtiene que en la casilla donde confluyen las infrecuencias (grupo B negativo en el primer experimento, y B positivo en el segundo) la mejora respecto al azar es más alta que en las demás. Sin embargo, a nuestro juicio la probabilidad al azar que se ofrece está mal calculada. Esta probabilidad debe tener en cuenta tanto la distinta probabilidad de acierto al azar de los ítems de un grupo y de otro (dado que un grupo es más numeroso), y el hecho de que al sobreatribuir frases al grupo B, y por tanto subatribuirlas al grupo A, aumenta artificialmente la probabilidad de éxito para el primer grupo y disminuye paralelamente para el segundo. Digamos que al atribuir 6 frases negativas de media al grupo B (en vez de 4 como sería lo justo) la probabilidad de que las originales negativas de tal grupo se encuentren entre las elegidas sube automáticamente. Y al tomar como probabilidades iniciales las atribuciones empíricas totales de los sujetos, en vez de tomar por un lado las de las frases negativas y por otro lado los de las positivas, Hamilton y Gifford no compensan suficientemente en su probabilidad al azar el hecho referido de la sobreatribución al grupo B. La probabilidad corresponde al acierto o no en la asignación al grupo, pero las frases no pueden obviamente ser cambiadas de positivas a negativas,

por lo que deben calcularse probabilidades independientes para las dos. Más concretamente, teniendo en cuenta que la frecuencia media de asignación de las frases negativas a B es de algo más de 6 frases en vez de las 4 originales (ver tabla anterior) la probabilidad al azar de acertar en la atribución correcta de las auténticas frases negativas de B no es 0,40 como aparece en el artículo sino casi 0,52. Recalculando de esta forma las probabilidades aleatorias se comprueba que no son las negativas de B las que tienen un mayor incremento del acierto respecto al azar sino las conductas positivas del mismo grupo. Por tanto, puede decirse que se atribuyen más comportamientos negativos a B pero no que hay un mejor recuerdo de los mismos, lo cual debilita la interpretación teórica de los resultados. Exactamente lo mismo, pero en sentido contrario claro, ocurre en el segundo experimento.

De cualquier modo, se echa en falta un análisis sistemático de los aciertos y errores, con pruebas estadísticas que permitan fundamentar mejor el acierto relativo del recuerdo de los distintos materiales.

d) Si la correlación ilusoria es producto de la saliencia y la codificación especiales de determinados materiales (que provocan a su vez una sensación subjetiva de mayor frecuencia), el mejor modo de medir estos procesos hubiera sido a través del recuerdo libre. El recuerdo libre permite además un análisis más claro y detallado de la exactitud en el recuerdo (aciertos, olvidos, fallos en la atribución, invenciones).

e) En varias de las medidas hay una dependencia entre los valores de varias casillas, no ya en el sentido perceptivo de que una percepción selectiva de determinados ítems podría reducir bajo determinadas condiciones el procesamiento de otros ítems, sino en un sentido matemático. En las atribuciones de frases a grupos la asignación de una frase más a un grupo implica obviamente la asignación de una menos al otro, especialmente bajo este modelo en el que no parecen permitirse (o al menos no se consignan) los 'no sabe/ no contesta'.

Por otro lado, en las estimaciones de frecuencia en las que se dan los totales de cada grupo, la dependencia está en las columnas en vez de en las filas: una estimación más alta de las conductas positivas de un grupo por ejemplo conlleva una estimación más baja de sus conductas negativas. Indudablemente, se decidió proporcionar los marginales de filas o columnas antes de la pregunta para proporcionar un marco común a las estimaciones de los sujetos y evitar una varianza excesiva. Pero esto no se consigue sin inconvenientes. La dependencia entre casillas supone multiplicar en magnitud cualquier efecto que se obtenga artificialmente, especialmente con índices que toman en cuenta las 4 casillas a la vez, como el ϕ . En principio, tal índice está pensado al igual que χ^2 para tablas de contingencia producto de un muestreo aleatorio, es decir con casillas independientes en su extracción.

f) Además de lo dicho arriba, el índice ϕ no responde exactamente a la hipótesis planteada por los autores. La función original de dicho coeficiente es medir, como coeficiente de correlación, la relación entre dos variables. Para ello ha de tener en cuenta las cuatro casillas y las relaciones entre las mismas. La hipótesis de Hamilton y Gifford en cambio concierne a una sola casilla, la de la co-infrecuencia. Conviene tener en cuenta las otras casillas en su conjunto si la medida no está acotada (es decir si no hay límites prefijados a la misma), por si hubiera sobre o subestimación de todas ellas en cuyo caso no podría sostenerse la especial saliencia de la casilla infrecuente. Sin embargo no tiene sentido emplear un índice cuya hipótesis nula (cuando su valor es 0) implica una relación concreta entre casillas. El índice ϕ se verá afectado no sólo por el aumento de la casilla que nos interesa sino por cualquier fluctuación importante de otras casillas que en principio no son de nuestro interés. Por ejemplo en la atribución de frases a grupos en el primer experimento (ver tabla anterior), el valor de ϕ se ve disminuido (lo cual favorece la hipótesis de los autores) por la subestimación de la casilla de las frases desfavorables del grupo A. Si recordamos la fórmula de ϕ vemos que cualquier disminución de B positivo o de A negativo impulsan el valor del coeficiente en la misma dirección que un incremento de B negativo.

En el capítulo donde exponemos nuestra investigación experimental proponemos otra medición alternativa, con la

intención de contrastar la hipótesis sin verse afectado por estos otros fenómenos.

g) La investigación parte de que los perceptores categorizarán las frases en términos de positivo/ negativo. Sin embargo, los sujetos pueden quizá utilizar otras dimensiones alternativas de categorización que interfieran o no con la evaluativa. Sería interesante probar el fenómeno con otras dimensiones, especialmente descriptivas, ya que el mismo tiene aparentemente un origen puramente cognitivo.

h) Se eliminan del análisis los sujetos que atribuyen más comportamientos al grupo B que al A, puesto que éstos no pueden obviamente percibir al grupo B como saliente, al menos en lo que toca a la frecuencia. Por la misma lógica se podían haber eliminado también a aquéllos que estimen un mayor número de comportamientos negativos que positivos (experimento 1).

Este procedimiento encaja dentro de la lógica de asegurarse de la saliencia. Sin embargo, hay que darse cuenta de que al hacer esto ya no estamos hablando, estrictamente, del efecto de la presentación de estímulos infrecuentes sino del efecto de la percepción de tal infrecuencia. Esto reduce el poder de generalización a situaciones normales puesto que hay que asegurarse antes de que la infrecuencia es percibida así. El descarte afecta en el segundo experimento nada menos que a 17 de un total de 70 sujetos, es decir prácticamente a un cuarto de la muestra.

Por otra parte, los autores relatan que los análisis que incluyen a estos sujetos dan resultados muy similares a los que no los incluyen. Curiosamente, sin embargo, estos sujetos deberían proporcionar unos resultados distintos puesto que, ya que no perciben la infrecuencia, tampoco deberían otorgar mayor saliencia a la casilla infrecuente.

i) Por último, una cuestión menor. El ~~orden de las medidas dependientes~~ se varía de unos casos a otros, excepto en la estimación de frecuencias que siempre aparece en último lugar. Como la atribución de las frases aparece siempre con anterioridad, esto significa que la estimación se hace tras dos exposiciones estimulares de las conductas (aunque no de los actores). Además, las atribuciones realizadas anteriormente de los comportamientos a los actores, erróneas o no, pueden influir sobre la estimación. Todo esto haría aconsejable variar por si acaso también el orden de presentación de esta medida.

Al margen de todas estas observaciones sobre el diseño y el método experimental, la objeción fundamental que ha despertado esta perspectiva de las correlaciones ilusorias basadas en la distintividad de la infrecuencia obedece a la propia meta que se marcaron sus autores: la posibilidad de generación de estereotipos por mecanismos exclusivamente cognitivos. No puede decirse que Hamilton y Gifford pretendieran que este fuera el modo de creación de estereotipos por excelencia, ni siquiera el más importante.

"El presente estudio fue conceptualizado como una investigación de las bases cognitivas de la formación de estereotipos, y los resultados indican que las percepciones de diferencias grupales pueden estar basadas en ciertas características del modo en que la gente procesa información sobre otros. Obviamente, esto no implica negar, o siquiera cuestionar, la importancia de las bases de los estereotipos aprendidas socialmente o transmitidas culturalmente, y no estamos sugiriendo que los estereotipos actuales se deban en la misma medida a sesgos del procesamiento de la información y a estos mecanismos de aprendizaje. Los resultados indican, sin embargo, que no toda la estereotipia se origina necesariamente en los procesos de aprendizaje y motivacionales enfatizados en la literatura sobre estereotipos."³

A pesar de las cautelas, a muchos les parece excesiva la idea de que un estereotipo relevante socialmente tenga una génesis exclusivamente en un sesgo cognitivo. Tajfel, pionero del enfoque cognitivo, es uno de los que critica con el tiempo la evolución exclusivamente cognitiva e incluye específicamente entre sus críticas el artículo de Hamilton y Gifford (Tajfel, 1984. pg. 172).

En nuestra opinión, sin negar la existencia ni la incidencia de los sesgos cognitivos, es importante reflejar la primacía de los procesos sociales en la creación de estereotipos.

Los sesgos de la distintividad pueden afectar, según muestra el artículo, tanto a comportamientos positivos como negativos. Sin embargo no es por casualidad que las minorías que ocupan un lugar bajo en la estructura social son asociadas con actos negativos y casi nunca positivos, y viceversa. El poder de los sesgos es pues a nuestro juicio incapaz de compararse a o de contrarrestar factores motivacionales o intergrupales de relevancia social.

³. Hamilton & Gifford (1976) pg. 405

3.1.2 La evolución del estudio de la correlación ilusoria basada en la distintividad

El trabajo de Hamilton y Gifford tuvo un gran impacto y ha generado una cascada de estudios en la misma dirección para comprobar y profundizar el fenómeno.

Vamos a pasar revista a los más importantes entre ellos, a las novedades y a las aportaciones que han supuesto. En aras de la brevedad no vamos a exponer exhaustivamente el procedimiento como hemos hecho con el estudio original sino que nos limitaremos a relatar las diferencias más importantes en el mismo y sus resultados.

Jones y colaboradores (1977) llevan a cabo un estudio muy similar al primer experimento de Hamilton y Gifford con algunas variaciones: no se menciona que el grupo B sea una minoría en la realidad para evitar asociaciones (cosa que ya corrigieron Hamilton y Gifford en su segundo experimento); los distintos órdenes de presentación de las medidas dependientes incluyen ahora a la estimación de frecuencia en distintos lugares; y se utilizan dos conjuntos de estímulos que se presentan en un orden aleatorio y distinto para cada sesión experimental (en cada una participaba un pequeño número de sujetos). Se intenta evitar así la posible influencia en el resultado de un orden determinado de las frases.

Otra novedad consiste en el modo de analizar los resultados de la atribución de frases a grupos. Se utilizaron las proporciones de atribución exacta en cada casilla y se llevó a cabo un análisis de varianza sobre las mismas. Sin embargo, este

procedimiento parece invalidado por el hecho de que no se pondera por las proporciones obtenibles al azar que deberían tener en cuenta la razón entre las frases atribuidas a un grupo o a otro.

El resultado obtenido es la correlación ilusoria esperada en la estimación de frecuencia, un resultado como hemos visto confuso sobre la atribución (pese a que los autores sostienen que confirma sus hipótesis), y una ausencia de efecto en las evaluaciones de grupos. Por primera vez, por tanto, se obtienen resultados no convergentes de las distintas medidas.

Hamilton, Dugan y Troler (1985) llevan a cabo dos experimentos para descartar dos explicaciones teóricas alternativas a los resultados originales. Las instrucciones a los sujetos son esta vez explícitamente y por vez primera de formación de impresiones.

El primero de los experimentos se enfrenta a la posibilidad de que los sujetos fundamenten su percepción de los grupos no en la razón entre comportamientos positivos y negativos sino en la diferencia absoluta entre ambos. Si recordamos la distribución de los estímulos vemos que la diferencia absoluta entre los comportamientos positivos y negativos es mucho mayor en el grupo A que en el B; esto podría explicar los resultados, cuando menos los referentes a la evaluación y la estimación. De acuerdo a esta posibilidad, el sesgo ya no estaría en la codificación sino en el juicio. Para probar esta hipótesis alternativa preparan tres condiciones: una similar a la original; otra en la que una vez percibidas las frases se presenta una tabla de contingencia resumen con el número de comportamientos positivos y negativos de cada grupo; y una tercera en la que sólo se presenta ésta

tabla de contingencia sin ver las frases. Si el sesgo se da en la codificación, tendría que producirse en la condición normal pero no cuando sólo se ve la tabla final (3ª condición), en cuyo caso las estimaciones deben ser correctas (cf. Ward y Jenkins, 1965). En cambio si el sesgo se debe al juicio basado en diferencias brutas, tendría que mantenerse en las tres condiciones. Los resultados experimentales mostraron que la evaluación del grupo B en relación a A era significativamente inferior en las condiciones que habían percibido las frases (aunque hubieran percibido también la tabla) comparadas con la condición que incluye sólo la tabla. Es decir, se evalúa peor a B en relación a A si se han visto las frases. La interpretación del resultado es que el sesgo no se debe a las diferencias brutas entre las conductas sino a la codificación especial de las frases distintivas. De todas formas la evidencia estadística no es demasiado fuerte, y causa extrañeza que los sujetos que vieron las frases y después la tabla no se rijan por ésta última en su juicio evaluativo. Esto sugiere que pudiera haber una influencia de la extremosidad percibida (positiva o negativa) de los comportamientos concretos y no solamente del número de positivos o negativos. Asimismo, resulta un tanto artificial la condición en que se suministra a los sujetos una tabla de contingencia y se les pide que "se imaginen que han leído 39 frases distribuidas como muestra la tabla y que se formen así una impresión de los dos grupos".⁴

El segundo experimento está destinado a calibrar la posibilidad sugerida por Rothbart (1981) de que la distintividad se produzca

⁴. Hamilton et al. (1985) pg. 9

también de forma inversa a la planteada, es decir en las conductas frecuentes pertenecientes al grupo frecuente. Esto corresponde a la casilla más numerosa de todas (la casilla 'a' del cuadro que se presentó junto a la fórmula de ϕ). Esta subida se reflejaría, según la fórmula que vimos, igualmente en un valor negativo de ϕ . Para esto se utiliza un procedimiento similar al original pero en el que se emplea por primera vez también el recuerdo libre como medida. Su tratamiento de la misma no es sin embargo muy ortodoxo. La proporción de frases recordadas para cada casilla se calculaba adjudicando cada frase que el sujeto reproducía al grupo correcto (en los estímulos originales) independientemente del grupo al que la asignara el sujeto. Esto supone que no se puede hablar (en esta medida) de correlación ilusoria entre un tipo de comportamiento y un grupo concreto, puesto que no se toma en consideración a qué grupo se atribuye cada frase. Tan sólo puede hablarse de un recuerdo más alto del material de unas casillas que de otras. Se echa de menos un análisis independiente de aciertos, falsas atribuciones, olvidos, etc.

En cualquier caso, la proporción del recuerdo así calculado de la casilla saliente (grupo infrecuente y conducta infrecuente) es significativamente mayor que la de las otras tres casillas tomadas conjuntamente. Este análisis de la casilla clave contra las otras tres sí corresponde concretamente, al contrario que ϕ , a la hipótesis planteada. Por lo demás, tanto los resultados del coeficiente ϕ sobre el recuerdo libre y sobre la estimación de frecuencias, como las diferencias de evaluación entre los grupos coinciden con lo previsto.

La proporción de recuerdo superior para la casilla infrecuente parece despejar la duda de que el efecto pudiera deberse a la distintividad de la casilla más numerosa. Para seguir con esta comprobación, se calculan las correlaciones del coeficiente ϕ (basado en la estimación de frecuencias) con la estimación de la frecuencia de cada una de las casillas.

Se obtiene una correlación más alta con la casilla infrecuente, lo que es interpretado de forma concordante con la hipótesis. Sin embargo, a nuestro juicio esto es un artificio estadístico. Si recordamos el numerador de la fórmula del índice vemos que la variabilidad de la casilla infrecuente, al ir multiplicada por la más numerosa, tiene una influencia máxima en la variabilidad del total. A la inversa, la variabilidad de casilla más numerosa, al ir multiplicada por la más infrecuente, tiene una incidencia mínima en el cómputo final. Las otras dos casillas tendrán una influencia intermedia. Para ilustrar esto presentamos la evolución de ϕ a medida que va variando el valor de cada una de las casillas, dejando las demás constantes.

		GRUPOS		$\phi = \frac{(b \times c) - (a \times d)}{\sqrt{(a+b) \times (c+d) \times (a+c) \times (b+d)}}$			
C O N D U C T A S		A	B	VALOR DE ϕ AL VARIAR LA CASILLA			
	+	a (18)	b (9)	a	ϕ	b	ϕ
	-	c (8)	d (4)	c	ϕ	d	ϕ
	S			16	.02	7	-.05
				17	.01	8	-.02
				18	0	9	0
				19	-.01	10	.02
				20	-.02	11	.04
						10	.03
						6	-.09

Como se ve en la tabla, una subida o bajada de una unidad en la estimación tiene mucha mayor influencia sobre ϕ en la casilla infrecuente que en las demás. Por tanto, la mayor correlación de ϕ con la misma no demuestra nada ni tiene consecuencias teóricas sino que es una necesidad estadística.

En resumen, este artículo aporta cierta evidencia, aunque menos concluyente de lo que pretenden sus autores, en favor de la interpretación de los resultados del paradigma de Hamilton y Gifford en razón a la distintividad por la infrecuencia.

Poco a poco se van introduciendo en el paradigma original otros conceptos y otras conceptualizaciones de la saliencia susceptibles también de provocar la correlación ilusoria.

Spears, van der Pligt y Eiser (1985) realizan un estudio en el que combinan los factores de la infrecuencia y del acuerdo o desacuerdo con la actitud propia. Emplean, en vez de comportamientos positivos o negativos, afirmaciones a favor y en contra de la energía nuclear presuntamente provenientes de dos

ciudades, una de las cuales aparece dos veces más que la otra. En la mitad de los casos dos tercios de las afirmaciones favorecen a la energía nuclear, y en la otra mitad los dos tercios están en contra. Por lo demás el procedimiento es análogo al de Hamilton y Gifford. Los resultados (utilizando los análisis usuales con ϕ para estimación de frecuencia en porcentajes y para atribución de frases a ciudades, y análisis de varianza para las evaluaciones de los grupos) muestran que la correlación ilusoria se obtiene cuando los sujetos están de acuerdo con la posición minoritaria. En este caso se observa una asociación ilusoria entre tal posición minoritaria y la ciudad más infrecuente, y además se evalúa mejor a esta última. (Hay que aclarar que como en este experimento el material no corresponde a acciones positivas o negativas, esta diferencia de evaluación no es exactamente una correlación ilusoria sino una cuestión también actitudinal.) En cambio cuando el sujeto estaba de acuerdo con la posición de la ciudad mayoritaria no se producía correlación ilusoria. Esto lo explican los autores diciendo que en este último caso la distintividad debida a la infrecuencia y la saliencia debida al acuerdo actitudinal (que ellos denominan con el vago concepto de 'auto-relevancia') tienen consecuencias parecidas en cuanto al procesamiento de la información, por lo que cuando operan en direcciones opuestas (como en el caso de acuerdo con la mayoría) terminan por anularse.

Además, cuanto más extrema es la actitud del sujeto sobre la energía nuclear en mayor medida percibe tal correlación ilusoria entre su propia posición, siempre que sea minoritaria en los estímulos, y la ciudad infrecuente. Complementariamente, cuando

su propia postura es mayoritaria en los estímulos, la mayor extremosidad en la actitud actúa en sentido contrario anulando la correlación ilusoria entre la postura y la ciudad minoritarias.

En definitiva, este estudio es una demostración de cómo el acuerdo actitudinal constituye otra fuente de correlación ilusoria, hasta el extremo de que cuando se opone a la distintividad producto de la infrecuencia puede incluso anularla.

Un año después los mismos autores (Spears, van der Pligt & Eiser, 1986) publican otro estudio donde intentan repetir el efecto, pero esta vez con el mismo número de afirmaciones pro y contra la energía nuclear. Es decir que ahora desaparece la co-infrecuencia que era característica del paradigma, y mientras una ciudad sigue siendo más frecuente que la otra la proporción de estímulos de una clase y de otra (pro/ contra nuclear) es ahora la misma. Sorprendentemente, la esperada correlación ilusoria entre la ciudad pequeña y la actitud propia sólo se dio en los sujetos contrarios a la energía nuclear, y no en los que estaban a favor. Y la extremosidad no incidía en la correlación ilusoria, ni siquiera para los primeros. Sospechando que podría quizá haber una expectativa previa de que las pequeñas ciudades fueran en general más antinucleares que las grandes, repitieron el experimento cambiando sólo las instrucciones. En vez de decir como habían hecho hasta entonces que la ciudad B era en realidad más pequeña que A, les contaron a los sujetos que ambas eran del mismo tamaño pero que la muestra realizada en la primera era el doble que en la segunda. En este segundo experimento se produce ya la esperada correlación ilusoria (postura propia/ ciudad

pequeña) tanto para sujetos a favor como en contra de las nucleares, y la extremosidad de la actitud recupera su influencia sobre la misma. Por tanto, se interpreta que se puede lograr el fenómeno no sólo por medio de la co-infrecuencia sino sustituyendo una de las dimensiones de infrecuencia por la similaridad actitudinal.

Sin embargo, una vez más la fórmula de calcular el índice ϕ falsea un tanto los resultados puesto que su valor positivo se debe tanto a la subida de la casilla infrecuente de actitud propia, como a la bajada de la casilla frecuente de actitud contraria. Esto último no tiene además una explicación teórica clara.

En la discusión teórica, aunque los autores mencionan la posible funcionalidad emotiva y social de la correlación ilusoria para los miembros de las minorías, en términos de obtención de apoyo y cohesión social (sobrestimando la frecuencia o representatividad de su propia actitud), retoman sin embargo la vieja aspiración del presente paradigma de explicar la estereotipia en términos cognitivos. En esta línea, hablan de la posibilidad de entender el prejuicio como una sobreatribución de 'rasgos auto-relevantes a grupos-auto-relevantes'.

Todavía un año después aparece un tercer estudio de estos tres autores (Spears, Eiser y van der Pligt, 1987) donde continúan la tendencia del segundo artículo y dan el tercer paso en la misma línea. Ahora demuestran una correlación ilusoria entre una ciudad pequeña y la postura antinuclear. Es decir una correlación basada en una expectativa previa de asociación entre el tamaño de la población y la actitud ante las nucleares. Este efecto es

totalmente independiente ya de sesgos basados en la infrecuencia, de la que se prescinde del todo. Se usa el mismo número de frases para las dos ciudades y el mismo número de afirmaciones positivas que negativas. La conciencia del tamaño de la ciudad se introduce, no por medio de los estímulos, sino por las instrucciones en las que se informa de que la ciudad A es más grande que B pero que esta última estaba sobremuestreada para hacer las muestras equivalentes.

Se concluye también que este efecto es más fuerte que el de la infrecuencia porque la magnitud de la correlación obtenida es superior a la aparecida en los experimentos previos.

Pryor (1986) trata el tema de la posible independencia entre juicio y memoria, que ya hemos visto con anterioridad. En la medida en que se anticipe que se va a tener que hacer un juicio determinado, dicho juicio podrá ir siendo formado a medida que se van percibiendo los estímulos y no se dependerá tanto de la memoria posterior de los materiales relevantes.

En cambio, si el juicio nos coge desprevenidos, éste dependerá básicamente de nuestra memoria de los estímulos correspondientes. Por ello, la hipótesis de Pryor es que siguiendo el procedimiento de Hamilton y Gifford se obtendrá la correlación ilusoria prevista cuando se les avise a los sujetos de que traten de recordar todos los ítems que puedan, pero en cambio se verá como mínimo reducida cuando las instrucciones animen a formarse una impresión global, positiva o negativa, de cada grupo. En este último caso se esperaba que el juicio formado 'en directo' influyera además sobre la propia memoria de los ítems y, por supuesto, sobre la evaluación del grupo.

El autor lleva a cabo, por vez primera dentro de este paradigma, un análisis un poco más sofisticado del recuerdo, sustituyendo la tradicional prueba de atribución de frases por un test de reconocimiento en el que se incluyen palabras que aparecieron y otras nuevas. Con esto se realiza un análisis por separado de los aciertos, los errores de asignación y las falsas alarmas. Si la memoria es un factor clave, esto debe manifestarse en los aciertos. En cambio si la impresión formada previamente sirve de esquema que guíe el reconocimiento, esto debe hacer aumentar las falsas alarmas. Para facilitar esta prueba de reconocimiento se usaron adjetivos en lugar de conductas.

Los resultados fueron los siguientes. En ambas condiciones se reconocieron correctamente más rasgos negativos para el grupo B que para el A, y se atribuyeron más falsas alarmas positivas a A que a B, y más atribuciones erróneas positivas que negativas a A. Todo ello conforme a la hipótesis de la correlación ilusoria. Además, los sujetos en la condición de memoria intencional hicieron más atribuciones erróneas negativas que positivas al grupo B.

En la estimación de frecuencias hubo una estimación proporcionalmente menor de rasgos positivos para el grupo B que para el A, pero además los sujetos en la condición de memoria intencional estimaron más rasgos positivos para A y más negativos para B que los de la condición de formación de impresiones. Sólo aquéllos en la condición de memoria evaluaron significativamente peor al grupo B que al A.

La evidencia correlacional indicaba que había una relación significativa entre el número de falsas alarmas en el reconocimiento de un contenido evaluativo determinado y la evaluación posterior del grupo en las escalas, pero sólo en la condición de formación de impresiones.

Todos estos indicios apoyan la idea de que aunque existe correlación ilusoria en ambas situaciones, ésta es más intensa cuando el sujeto se concentra en recordar que cuando se forma una impresión. En éste último caso, parece que la impresión es usada como guía en el reconocimiento determinando la aceptación de falsas alarmas convergentes. Pryor afirma que la impresión evaluativa moderó el efecto de la distintividad de algunos comportamientos. Probablemente redujo también la dependencia de la memoria para efectuar juicios evaluativos como lo demuestra el que, a pesar de que las medidas de memoria favorecían una correlación ilusoria, la evaluación de ambos grupos fue equivalente. En contra de estos resultados hay que recordar que el experimento de Hamilton et al. (1985) obtuvo correlación ilusoria, incluyendo una evaluación diferencial de ambos grupos, utilizando instrucciones de formación de impresiones.

Sanbonmatsu, Sherman y Hamilton (1987) pretenden explorar también la diferencia entre juicios basados en la memoria de materiales relevantes, y juicios basados en impresiones en directo. Para ello postulan, de una manera no excesivamente convincente, que los juicios sobre individuos se harán a partir de impresiones en directo y los juicios sobre grupos se fundamentarán en el recuerdo.

El experimento está planteado con comportamientos positivos y negativos realizados esta vez por cinco actores, que en una condición son individuos y en la otra son miembros de cinco grupos. En unos casos los comportamientos positivos son los mayoritarios y en otros casos minoritarios. Por tanto la distintividad por infrecuencia corresponde en la mitad de los casos a los actos negativos, y en la otra mitad a los positivos. La distintividad del actor, persona o grupo, no se consigue en este caso por la infrecuencia sino pidiendo a los sujetos que se formen una impresión, especialmente, de uno determinado de los cinco grupos o de los cinco individuos. A partir de aquí el procedimiento incluía las medidas usuales.

A pesar del esfuerzo por equiparar las condiciones de personas y de grupos, los autores parecen ignorar que la cantidad de información, y con ella la dificultad para recordar y la posibilidad de prestar atención a otros aspectos, es mayor en el caso de los grupos puesto que aquí aparecen también los nombres de los sujetos (además del grupo a que pertenecen). Por tanto las condiciones no son totalmente equiparables.

Para el análisis de los resultados se promedian los cuatro actores (individuos o grupos) no salientes y se comparan así con el saliente. Esta estrategia puede ignorar variaciones individuales entre los no salientes que condicionen el resultado final; por ejemplo uno o dos actores con puntuaciones excepcionalmente bajas que hagan descender mucho la media. Lo ideal sería que las hipótesis se cumplieran en las comparaciones de cada uno de los no salientes individualmente con el saliente.

Los resultados no son inequívocos. La estimación de frecuencias muestra indicios de una correlación ilusoria entre las conductas infrecuentes y el grupo saliente, a la manera usual, y de una correlación ilusoria entre las conductas frecuentes y el individuo saliente, aunque no todas las diferencias son significativas. La atribución de frases a los actores no arroja ningún efecto significativo. Por su parte, la evaluación de los grupos presenta un perfil en la misma dirección que la estimación de frecuencias, con correlaciones ilusorias de distinto signo para actores individuales y grupales, aunque tampoco en esta ocasión todas las evaluaciones ni todas las significaciones encajan con el patrón propuesto.

No parece existir, como reconocen los propios autores, una explicación única ni clara a estos resultados. Sambonmatsu, Sherman y Hamilton proponen un modelo teórico que opone la percepción de individuos con la de grupos. Esta última admite cierta inconsistencia entre los miembros del grupo (excepciones), le presta atención especial a estos miembros excepcionales y, en un juicio basado en la memoria, produce por tanto una sobrestimación de los elementos infrecuentes especialmente si son salientes. La percepción de un individuo en cambio parte de la expectativa de alta consistencia entre los rasgos; se va formando una impresión en directo del sujeto y se rechaza o reinterpreta la información incongruente, de modo que se produce una sobreestimación de los elementos frecuentes especialmente si la persona es saliente. El modelo es sugerente pero tentativo y no consigue demostrar por qué la impresión de individuos deba ser necesariamente 'en directo' y la de grupos basada en memoria,

particularmente cuando a los sujetos se les exhorta a formarse una impresión de los grupos.

Schaller y Maass (1989) introducen otro elemento social susceptible de modular la correlación ilusoria: la pertenencia o no a los grupos sobre los que se formulan los juicios. Es un intento de hacer converger la correlación ilusoria con la categorización social. El procedimiento es análogo al clásico sólo que los sujetos experimentales son categorizados, previamente a la presentación de estímulos, como miembros de la minoría o de la mayoría. Además hay una condición de control en la que no se asigna al sujeto a grupo alguno. Para llevar a cabo esta manipulación, se relataba que los grupos A y B hacían referencia a tipos distintos de personalidad y, antes de la presentación estimular, se le entregaba a cada sujeto un trozo de papel en el que se le informaba de si pertenecía al grupo A o al B de acuerdo con una batería de test de personalidad que los sujetos habían rellenado durante el curso escolar. A partir de aquí se utilizaban los estímulos normales, con conductas positivas o negativas (en unos casos predominaban las primeras y en otros casos las segundas) y con un grupo minoritario y otro mayoritario.

La predicción consistía en que el efecto del sesgo endogrupal (percibir preferentemente conductas positivas de miembros del endogrupo y conductas negativas de miembros del exogrupo) iría en unas condiciones en la misma dirección del efecto de la infrecuencia, acentuando sus efectos, y en otras condiciones operaría en sentido inverso, atenuando o anulando la correlación ilusoria. Concretamente, en los casos en que el sujeto fuera

miembro del endogrupo minoritario, la correlación ilusoria (minoría-comportamiento infrecuente) debería mantenerse o crecer si las conductas minoritarias eran positivas, y debería atenuarse o desaparecer si las conductas minoritarias eran negativas. Paralelamente, si el sujeto era miembro de un endogrupo mayoritario, entonces la correlación ilusoria debería acentuarse cuando el comportamiento minoritario fuera negativo, y disminuir cuando fuera positivo. En este estudio se relatan dos experimentos. En el primero las instrucciones a los sujetos indicaban que se preguntaría después por el recuerdo de las frases, es decir eran instrucciones de memoria intencional. Los resultados no se ajustaron a las hipótesis. En las atribuciones de frases sólo se encontró una correlación ilusoria significativa en la condición de control (no asignación de sujetos a los grupos A ó B). En las otras condiciones, la correlación bajó en las dos casillas predichas hasta desaparecer prácticamente, pero también lo hizo en las otras dos casillas en la misma medida, cuando la hipótesis predecía que se mantendría o subiría.

En las estimaciones de frecuencia se observó correlación ilusoria en la condición de control y en una de las otras condiciones previstas (miembros del grupo minoritario cuando las conductas minoritarias eran positivas).

No se halló sin embargo correlación ilusoria ni en las dos situaciones en que se preveía su atenuación, ni tampoco en la otra condición restante en la que sí estaba prevista (miembros de la mayoría con conductas infrecuentes negativas).

En cuanto a las evaluaciones de los grupos, en las que se hipotetizaba que cada sujeto evaluaría más positivamente al grupo

al que había sido asignado, la diferencia entre ambos era significativa sólo cuando los comportamientos negativos eran los infrecuentes.

La evidencia correlacional parecía mostrar que para los sujetos de la condición de control, no asignados a ningún grupo, había una correlación fuerte entre la evaluación de los grupos y la estimación de frecuencias, fortaleciendo así la interpretación cognitiva de los resultados. En cambio para los sujetos asignados a uno de los grupos, el patrón no era claro pero no se podía hablar de tal primacía de lo cognitivo.

El segundo experimento es una replicación del primero pero con instrucciones de formación de impresiones en vez de memoria, para ver si los sesgos cognitivos pueden ser quizá inferiores a los obtenidos en la condición de memoria y en cambio aumentar la probabilidad de que se den otro tipo de sesgos basados en la impresión (como el sesgo endogrupal). Sin embargo los resultados volvieron a ser confusos. En la estimación de frecuencias, la condición de control no produjo correlación ilusoria, mientras los sujetos asignados a grupos percibían una correlación ilusoria entre su grupo y las conductas positivas, independientemente de si éste era mayoritario o minoritario. En cambio, el análisis de la atribución de las frases arrojaba que sólo se producía correlación ilusoria en la condición de control (y sólo en uno de los dos casos). De hecho, la correlación entre los índices ϕ provenientes de ambas medidas (estimación y atribución) era prácticamente inexistente. Por su parte, los miembros de un grupo lo evaluaban por encima del otro grupo, al margen de si era mayoritario o minoritario. Los análisis correlacionales parecían

mostrar que la relación entre el recuerdo (atribución) y la pertenencia grupal pasaba por los comportamientos negativos del grupo propio, es decir que la gente tendía a recordar más conductas negativas de su grupo. También se intentó ver la probable influencia en la exactitud del recuerdo pero como las proporciones de recuerdo exacto por casilla no parecen estar ponderadas por el azar o por el número global de frases atribuidas a un grupo o a otro, no vamos a tomar en cuenta estos resultados.

Las conclusiones principales que se pueden derivar de este estudio son, a falta de una interpretación clara de todos sus resultados tal como afirman los propios autores: el hecho de que la pertenencia grupal modera la correlación ilusoria incluso si no se está bien seguro de cómo lo hace exactamente; y la independencia entre las medidas de reconocimiento o atribución y las de estimación, y por tanto de las correlaciones ilusorias que se deriven de ambas.

Brown y Smith (1989) realizan un estudio dirigido también a conectar la correlación ilusoria con la categorización social y el sesgo intergrupal, examinando cómo la pertenencia grupal afecta a la correlación ilusoria. La gran novedad, que debe ser bienvenida, de este trabajo es que se realiza en un contexto natural donde los estímulos son personas reales que el propio sujeto conoce y están además insertadas en su vida cotidiana. No es por tanto un experimento sino un estudio de campo. A cambio de la validez ecológica que se gana, se pierde claro está control sobre los estímulos por lo que ya no se cuenta con un conjunto estimular en el que la correlación entre la pertenencia grupal

y las atribuciones sea igual a 0. Lo que se hace es ver cuál es la correlación entre ambas en la realidad, se pregunta a los sujetos por sus estimaciones y se ve si la correlación que se desprende de estas últimas coincide con la que resulta de los datos reales. En concreto, se contacta a profesores de una universidad, se les proporcionan los totales del personal académico masculino y femenino en su universidad, y se les pide que estimen cuántos hombres y cuántas mujeres ocupan posiciones académicas elevadas. Como se cuenta con los datos oficiales sobre los hombres y mujeres en dichas posiciones preeminentes, se compara la estimación de los sujetos con la realidad. Se intenta ver sobre todo la influencia en los resultados de si el profesor que hace la estimación es hombre o mujer. Un punto débil del estudio es que el cuestionario es postal, con una tasa de respuesta del 41%, por lo que existe la duda de la posible selectividad de la muestra (por interés en cuestiones de igualdad sexual, etc.).

En realidad el número de mujeres académicas en la universidad era minoritario, y además la proporción de mujeres en puestos altos (del total de mujeres académicas) era también inferior a la de los hombres. Los profesores en puestos elevados representaban una minoría en el total. Por tanto las mujeres en posiciones altas constituían el grupo saliente por la doble infrecuencia de sexo minoritario y puesto minoritario. La hipótesis era que esta celda se sobreestimaría según el paradigma clásico, pero que las mujeres, al ser más conscientes de su desigualdad en la universidad, cometerían una correlación ilusoria menor que los hombres. Aquí se hace una interesante

conexión con la noción de 'respuestas estratégicas' (cf. van Knippenberg & van Oers, 1984) que nos introduce por vez primera en una concepción retórica de las respuestas. Aplicado al caso presente, se supone que no favorece el interés de las mujeres que persigan la igualdad el sobrevalorar el número de mujeres en puestos altos.

Los resultados fueron algo decepcionantes puesto que se dio una correlación ilusoria en el sentido de que se sobreestimó el número de mujeres (minoría) en altas posiciones académicas y se subestimó además el número de hombres en esas posiciones, pero ambos sesgos eran equivalentes para sujetos masculinos y femeninos. Hay que aclarar que mientras la sobreestimación de las mujeres de alto estatus fue de alrededor de tres individuos (de 7 en la realidad a 9,6), la subestimación de los hombres de alto estatus y por tanto la sobreestimación consiguiente de los hombres de bajo estatus fue de veinticuatro personas (de 150 en realidad a 126). Por tanto la correlación ilusoria, sobre todo cuando la miden con ϕ , se debe más a la casilla masculina frecuente que a la femenina infrecuente. En la evaluación de los hombres y mujeres académicos las mujeres recibían una valoración más alta, tanto por parte de sujetos masculinos como femeninos. Además no se observó correlación entre las medidas de evaluación y de correlación ilusoria, aunque hay que tener en cuenta que la competencia y la pertenencia a un estatus universitario alto, como sabe todo buen académico, no tienen que ir necesariamente correlacionadas a la perfección.

Sherman, Hamilton y Roskos-Ewoldsen (1989) siguen analizando la validez del paradigma original y quieren probar si al

disminuir la distintividad de la casilla clave por medio de introducir un tercer grupo (grupo C), disminuye también la correlación ilusoria. Los grupos A y B siguen el procedimiento usual y luego el grupo C varía, según la condición, desde inexistente (condición de control), pasando por un grupo muy minoritario en el que predominan bien los actos negativos o bien los positivos, hasta llegar a un grupo intermedio más numeroso que B pero menos que A.

Los resultados fueron convergentes con las hipótesis. En la estimación de frecuencias la condición de control mostraba una clara correlación ilusoria, mientras en las otras la significatividad de la misma dependía de si se usaba el análisis de varianza sobre la proporción de actos negativos estimados sobre actos negativos reales (sólo una de las tres condiciones restantes producía un resultado significativo); o se empleaba el índice ϕ (todas las condiciones eran significativas). En la asignación de frases sólo la condición de control presentaba un ϕ significativo. La evaluación del grupo B era más negativa que la del A en la condición de control y en la condición en que el grupo C era muy minoritario pero no en las otras dos.

La interpretación de Sherman, Hamilton y Roskos-Ewoldsen es que la introducción de un tercer grupo atenúa pero no elimina la correlación ilusoria. De aquí sacan el consejo de promover la consideración de situaciones multigrupales en los juicios sobre grupos para evitar el surgimiento de estereotipos.

Hasta ahora nos hemos ocupado de investigaciones donde se obtiene el efecto de la correlación ilusoria debida a la

distintividad por infrecuencia. Pero no todos los intentos encuentran el efecto. Feldman, Camburn y Gatti (1986) realizaron cuatro estudios en ninguno de los cuales se produjo la correlación ilusoria. Fiedler, Hemmster y Hofmann (1984) manipulan varias fuentes de la correlación ilusoria y no obtienen tampoco efecto debido a la infrecuencia.

Mullen y Johnson (1990), que han llevado a cabo recientemente un meta-análisis de los estudios sobre correlación ilusoria basada en la distintividad, concluyen sin embargo que tal efecto es altamente significativo y bastante robusto en general, aunque de magnitud moderada. El meta-análisis resulta algo limitado porque se excluye a las investigaciones que usaron instrucciones de formación de impresiones. Las conclusiones fundamentales del mismo, aparte de la solidez del efecto, son tres. La primera es que, pese a que los estudios que han usado a la vez material positivo y negativo han dado la impresión de que la valencia evaluativa era irrelevante en cuanto al efecto (cf. Hamilton & Gifford, 1976; Schaller & Maass, 1988), el análisis global demuestra que la correlación ilusoria es más fuerte cuando los materiales distintivos eran negativos.

La segunda es que el efecto crece al aumentar el número de ejemplares o sujetos empleados, sugiriendo que a medida que suben las demandas sobre la memoria la distintividad tiene un papel superior.

La tercera conclusión es que el efecto es más pronunciado con medidas de estimación que con medidas de atribución, lo cual lo interpretan los autores como que la estimación está más ligada a la recuperación de la información (recuerdo libre) y la

atribución más vinculada al reconocimiento. Y en otras investigaciones sobre covariación se había mostrado que el recuerdo libre era más susceptible a la sobrecarga de la memoria, y por tanto más proclive a sesgos. De forma concordante con esta interpretación, en el meta-análisis aparecía que la incidencia del número de ejemplares sobre el efecto final era ligeramente mayor para las medidas de estimación que para las de atribución.

Al margen de todas las posibilidades que hemos considerado creemos que hay otro factor que podría ayudar a explicar en alguna medida los resultados del presente paradigma: una posible regresión a la media de orden perceptivo. De forma que cuando el sujeto ha de efectuar una estimación de frecuencia sobre varios grupos de estímulos y no tiene una idea muy exacta de tales frecuencias (puesto que no los ha ido contando según fueran positivos o negativos a medida que los fue percibiendo), puede producir unas estimaciones de los grupos más extremos en frecuencia que sean menos extremas que lo real. Es como si el sujeto partiera de un parámetro central al cual añadiera y sustrajera unas cantidades (según su impresión de frecuencia para cada clase de estímulos fuera mayor o menor) pero sin llegar nunca a las frecuencias extremas reales tanto por arriba como por abajo.

Esto supone exactamente el enfoque opuesto al de la sugerencia de Rothbart (1981), quien afirmaba que la casilla 'a' del grupo A (es decir la más numerosa) debía también ser distintiva porque su frecuencia era muy diferente y superior a las demás, por lo cual también podría ser sobreestimada produciendo el mismo efecto de correlación ilusoria que se deriva de la sobreestimación de

la casilla infrecuente del grupo minoritario. Aquí propugnamos un efecto contrario, con la subestimación de la casilla más frecuente además de la sobreestimación de la casilla más infrecuente. Esto se aplicaría sobre todo a la estimación de frecuencia pero podría afectar también a la atribución de comportamientos a grupos. Fiedler, Hemmeter y Hofmann (1984) confieren credibilidad a esta perspectiva:

"hay otra posibilidad que incluye una crítica más fundamental que sugiere que los resultados de Hamilton y Gifford pueden reflejar un mecanismo algo artificial. Esto es, la sobreestimación de sucesos raros puede ser debida a un simple efecto de regresión. Si la transmisión de información es imperfecta, cualquier pérdida de información producirá una regresión de las estimaciones de frecuencia hacia algún valor central. Esto puede apreecer como si la frecuencia más pequeña estuviera sobrerrepresentada psicológicamente."⁵

Aunque estos autores no lo mencionan explícitamente, está claro que si tal regresión se produce debe suceder tanto por abajo como por arriba y afectar tanto a la casilla más infrecuente como a la más frecuente.

De hecho, aunque no tenemos obviamente pruebas de significatividad puesto que los autores no han considerado esta posibilidad, en todos los estudios excepto uno de los que hemos revisado y que ofrecen los valores empíricos concretos de las casillas --algunos sólo consignan el índice ϕ -- la estimación de la casilla más frecuente es igual o menor a su valor real, tanto para la estimación de frecuencias como para la atribución. Las diferencias con este valor real son a veces pequeñas (por ejemplo, Hamilton & Gifford, 1976) y otras veces más considerables (Pryor, 1986). El único estudio que escapa a esta

⁵. Fiedler et al. (1984) pg. 200

tónica es el de Brown y Smith (1989), el cual presenta la particularidad de su menor control sobre la exposición de estímulos al tratarse de un contexto natural, no experimental.

En el siguiente gráfico recogemos los valores precisos para los estudios experimentales que los proporcionan. (Sólo hemos aceptado los experimentos donde se dan como mínimo tres frecuencias distintas, de modo que haya al menos una baja, una media y una alta).

REFERENCIA DE LA PUBLICACION	ESTIMACION DE FRECUENCIAS			
	CASILLA A		CASILLA D	
	Valor	EST.	Valor	EST.
Hamilton & Gifford, 76. Exp. 1	18	17,1	4	5,7
Hamilton & Gifford, 76. Exp. 2	16	15,8	4	5,4
Spears et al., 85	66,6%	62%	33,3%	43%
Sherman et al., 89 cond. 1	24	22,6	4	8,5
Sherman et al., 89 cond. 2	24	23,0	4	7,3
Sherman et al., 89 cond. 3	24	22,6	4	6,3
Sherman et al., 89 cond. 4	24	22,2	4	6,3
(*) Por casilla 'a' entendemos siempre la más numerosa y por 'd' la menos numerosa. Para cada una se presentan el valor correcto y la media de las estimaciones de los sujetos.				

Un punto importante es que en la mayoría de los casos la estimación de la casilla más frecuente se obtiene sustrayéndola de la estimación de otra casilla puesto que se suele dar el total de cada grupo y preguntar el número de comportamientos infrecuentes. Si por el contrario preguntáramos por las casillas frecuentes puede que encontraríamos resultados algo diferentes.

Por último aclarar que, a pesar de lo que pueda parecer, si sube la estimación de la casilla menor y baja la de la casilla mayor en la misma medida, el índice ϕ no sigue siendo 0 sino que se aleja de tal valor (en un sentido u otro, depende de cómo esté organizada la tabla de contingencia) de una forma aparentemente confirmatoria de la hipótesis original de la distintividad.

	GRUPOS	
	A	B
C O N D U C T A S +	18	9
-	8	4

Recordemos la distribución de los estímulos en los estudios originales de Hamilton y Gifford. Si a partir de aquí, la estimación de la casilla menos frecuente sube por ejemplo dos unidades (de 4 a

6) y la de la casilla más frecuente baja paralelamente otras dos unidades (de 18 a 16), considerando que las otras dos casillas son estimadas correctamente, el resultado es un ϕ de $-0,07$. Si la bajada de la casilla más frecuente y la subida de la infrecuente es de 4 puntos en ambos casos (de 18 a 14; y de 4 a 8) entonces ϕ valdría $-0,11$. Cuanto más pronunciada fuera la regresión a la media de ambas casillas extremas, más negativo resultaría ϕ . Esto es así porque, matemáticamente, si descomponemos un número en otros dos cuya suma sea igual a aquél del que hemos partido, y los multiplicamos entre sí, su producto será tanto más alto cuanto más similares sean entre sí ambos números. De modo que una regresión a la media es perfectamente compatible con un coeficiente ϕ que confirme aparentemente la hipótesis de la distintividad.

Volveremos sobre este tema cuando exponamos nuestro estudio empírico sobre la comparación de varias fuentes de la correlación ilusoria.

3.2 Conclusiones

La investigación sobre el papel de la memoria en el surgimiento o creación de estereotipos es escasa y se limita prácticamente al laboratorio. Se ha dirigido básicamente a analizar cómo algunos sesgos cognitivos que producen un recuerdo mayor, erróneo, de unos tipos de información sobre otros pueden ayudar a la formación de estereotipos de grupos sociales en ausencia de diferencias reales entre dichos grupos. En concreto, la investigación se ha dedicado a la influencia del heurístico de la distintividad, mayormente causada por la infrecuencia. Y dentro de esta línea, la evidencia se ha concentrado en un paradigma muy específico, la correlación ilusoria, de resultados robustos y estables la mayor parte de las veces, pero sobre cuya validez interna no han quedado despejadas todas las dudas. Por una parte, no está plenamente establecido el proceso teórico que está detrás de los resultados. Por otro lado, el modo de análisis de los resultados ofrece aspectos dudosos o limitadores como la eliminación de sujetos que no han percibido los estímulos conforme a la distribución real de los mismos (a veces en una proporción estimable), o la utilización del índice ϕ que puede verse afectado por efectos de diversa índole además del pronosticado. A menudo se echan de menos medidas más adecuadas a la contrastación de los procesos teóricos postulados, como recuerdo libre y un análisis más sofisticado de las distintas

posibilidades del reconocimiento (acierto, falsa alarma, etc.). La primera de estas medidas (recuerdo libre) sólo aparece usada en una ocasión (Hamilton et al., 1985) y asimismo un estudio pormenorizado del reconocimiento también aparece en una única ocasión (Pryor, 1986).

El efecto es en general de una magnitud moderada, y menor que la de otros efectos análogos (Spears et al., 1987). Sobre esto último profundizaremos cuando consideremos otro tipo de correlaciones ilusorias.

En resumen, la escasez y la especificidad de la evidencia empírica no nos permiten extraer conclusiones demasiado fuertes sobre el papel de la memoria en la formación de estereotipos. Con todo, los estudios van en la línea de señalar que la distintividad de ciertas informaciones --manipulada las más de las veces en términos puramente cognitivos como la infrecuencia, y alguna vez en razón a factores de otro orden como el acuerdo actitudinal-- puede generar una memoria diferencial que a su vez produzca asociaciones entre esas informaciones y grupos sociales. Estos estudios, de corte netamente cognitivo, se han ocupado de sesgos en el procesamiento donde la memoria puede mediar la percepción errónea de la asociación entre rasgos y grupos en ausencia de datos reales que lo avalen. No se ha explorado sin embargo la posibilidad contraria, esto es, que la memoria pueda jugar un papel en que no surja una atribución de rasgos a un grupo, a pesar de que los datos de la realidad lleven a tal asociación.

4. La memoria en la perpetuación y el cambio de los estereotipos

Este es el problema que ha suscitado más atención con diferencia en el estudio de la relación entre la memoria y los estereotipos. Recordemos que ya desde Lippmann y Allport numerosos autores se han referido al recuerdo selectivo como uno de los medios de perpetuación de los estereotipos. Años después con la llegada de la perspectiva cognitiva y de sus técnicas de medida, estos supuestos fueron probados empíricamente. Se trata de pues de saber en qué medida y bajo qué condiciones los procesos de memoria pueden colaborar a la autoconfirmación de los estereotipos o por el contrario promover su cambio. No conviene olvidar de cualquier forma que la memoria, como hemos visto en el capítulo anterior, sólo es uno de los posibles mecanismos que puede incidir sobre la perpetuación de los estereotipos.

4.1 Modelos teóricos

En este apartado trataremos de explicar los procesos teóricos por los que la información estereotípica o contraestereotípica puede ser mejor recordada, sin entrar todavía en la evidencia empírica que avala uno u otro resultado, la viabilidad de unos u otros modelos, o las condiciones en que predomina cada uno. Tan sólo nos ocuparemos por el momento de exponer la lógica de cada modelo, dejando para más adelante el adentrarnos en la literatura de forma que podamos formarnos una conclusión sobre cuál modelo y en qué circunstancias resulta más acertado.

4.1.1. Los modelos esquemáticos.

El modelo más común es el esquemático, que considera al estereotipo como un esquema. Este concepto, de cuya ambigüedad ya hemos hablado, aparece ya ligado a la memoria y a la psicología social en el estudio pionero de Bartlett (1932) que analizó los errores en la reproducción de historias. Estos errores se producían mayormente de acuerdo con estructuras previas (esquemas). Este autor define al esquema como "una organización activa de reacciones pasadas, o de experiencias pasadas, la cual debe suponerse que opera en cualquier respuesta orgánica bien adaptada"⁶. En definitiva, es una estructura basada en situaciones pasadas que configura las expectativas y regula la percepción de situaciones análogas en el futuro.

Las teorías esquemáticas de procesamiento de la información, que nacieron como reacción al modelo asociacionista previo que defendía la literalidad de lo codificado en relación al estímulo, constituyen la corriente dominante en la psicología cognitiva y especialmente dentro de la cognición social. Según ellas, los esquemas gobiernan la codificación, almacenamiento y recuperación de la información. Además, las relaciones que puedan establecerse entre estímulos o sucesos deben pasar necesariamente por un esquema que los vincule. Las formulaciones más radicales vienen a decir que sólo puede ser codificada la percepción que encaja en un esquema de algún tipo, es decir que el esquema es un requisito mediador indispensable en la interpretación de la percepción y en la memoria. Sin embargo, se han levantado voces contra el monopolio del esquema en el proceso perceptivo y de

⁶. Bartlett (1932) pg. 20

memoria (cf. Alba & Hasher, 1983), ofreciendo argumentos y evidencia empírica para sostener que la memoria es mucho más detallada de lo que admitiría un proceso exclusivamente esquemático: se recuerdan también elementos no vinculados a un esquema e incluso se recuerdan algunos elementos independientemente de si se tenía de ellos conocimiento previo o no, o de si éste estaba o no activado; y el individuo no siempre impone sus esquemas a los estímulos que percibe.

Funcionalmente, el esquema establece con cada elemento o suceso una relación que convierte a este último en congruente, incongruente o irrelevante con respecto al primero (cf Hastie, 1981). Estas tres situaciones con respecto a un esquema no están herméticamente aisladas unas de otras, sino que las tres constituyen un continuo probabilístico que admite por supuesto grados. En este sentido podemos entender el esquema como una dimensión con respecto a la cual se establece la congruencia, la incongruencia o la irrelevancia. Cuanto más acorde a la expectativa sea un suceso, es decir cuanta mayor sea la probabilidad de acontecer que se le otorgue a priori, más congruente será con el esquema. A la inversa, mientras más contrario a la expectativa y menor su probabilidad, más incongruente. Por último, cuando el dato no guarda una probabilidad alta ni baja en relación a la expectativa, con respecto a la cual no tiene poder diagnóstico, entonces lo calificamos de irrelevante.

El principio fundamental a partir de aquí va a ser el procesamiento preferente del material relevante para el esquema. En la literatura cognitiva hay numerosos ejemplos de cómo el

nivel de recuerdo aumenta cuando se proporciona un esquema que vincule a los elementos entre sí, como por ejemplo un esquema causal (Bransford & Johnson, 1972) o un guión (Bower, Black & Turner, 1978). Y dentro de la misma categoría parece que los elementos más típicos y centrales de la misma son más fáciles de aprender y más rápidamente clasificables una vez aprendidos (Rosch, Simpson & Miller, 1976).

La organización del recuerdo en torno al esquema no supone solamente una mayor capacidad de recuperación de lo esquemático sino que ésta suele venir acompañada de:

- un falso reconocimiento de elementos esquemáticos no presentados
- un ordenamiento conjunto de lo esquemático en las respuestas de los sujetos en el recuerdo libre
- un procesamiento más rápido de lo esquemático.

En el campo de los estereotipos ya vimos por ejemplo algunos estudios que reflejaban un menor tiempo de reacción de los materiales estereotípicos que de los neutros (cf. Dovidio, Evans & Tyler, 1986; Gaertner & McLaughlin, 1983).

En cuanto a la ordenación consecutiva de los ítems esquemáticos en el recuerdo libre, un sencillo y elegante estudio de Noseworthy y Lott (1984) demuestra precisamente esto usando subestereotipos de mujer. Se les daba a los sujetos una lista de adjetivos pertenecientes a cinco tipos de mujer ordenados al azar y se les avisaba de antemano de que se les pediría recordar tantos como pudieran. El orden en que los propios sujetos recordaban los adjetivos mostraba que los adjetivos

pertenecientes al mismo subtipo tendían a aparecer unos al lado de otros.

El procesamiento preferente de lo que se vincula a un esquema hay quien lo reduce a lo esquemáticamente congruente, y hay quien incluye dentro de él tanto lo congruente como lo incongruente. O sea que mientras algunos defienden que lo congruente se recuerda especialmente bien, otros añaden que tanto lo congruente como lo incongruente se recuerdan bien y sólo lo irrelevante se olvida con mayor facilidad. En la literatura cognitiva se encuentran resultados para apoyar tanto una postura como la otra (cf. Hastie, 1981).

La resolución de este dilema es capital para la estabilidad de los estereotipos. Porque si el recuerdo privilegiado se circunscribe a lo congruente, es decir a lo estereotípico, estaremos de hecho ante uno de los temidos procesos de autoperpetuación de los que hablaron tantos teóricos. Si sólo se recuerda bien lo estereotípico, y no lo que lo contradice, la posibilidad de que la evidencia contraria a los estereotipos pueda modificarlos será evidentemente más improbable. En cambio, si los datos o los individuos contraestereotípicos son igualmente recordados que aquellos que se ajustan al estereotipo, queda abierta la opción de que la información desconfirmante termine modificando el propio estereotipo.

Por otra parte, la influencia del esquema no tiene que limitarse a una codificación especial del material que se vincula al mismo, sino que también puede afectar directamente a la recuperación de la información sin pasar por la codificación. El esquema serviría de guía en la recuperación de la información que

se relaciona con el mismo, básicamente información congruente. Este proceso de recuperación selectiva es concebido de dos formas distintas.

Algunos autores hablan de un proceso de reconstrucción (Snyder, 1981) por el que la evidencia se reconstruye partiendo del esquema, éste facilita el recuerdo de hechos que encajan dentro del mismo, y a su vez éstos ayudan a recuperar otros hechos análogos o cercanos. El proceso de reconstrucción que se produce así, partiendo del esquema, contendrá necesariamente una alta proporción de información esquemática.

Alternativamente otros autores hablan de sesgos en la respuesta. El esquema serviría aquí de criterio de adivinación, especialmente en pruebas de reconocimiento de elección forzada en las que el recuerdo sea bajo. Esto contribuiría a explicar el hecho ya mencionado de que se encuentren a menudo falsos reconocimientos esquemáticos o invenciones esquemáticas en el recuerdo libre. La adivinación, si es exclusivamente tal y no va acompañada de la recuperación de ningún 'trazo' de memoria real, produciría tanto recuerdos esquemáticos acertados como falsos.

En el fondo, ambas explicaciones del papel del esquema en la recuperación de la información vienen a confluir en lo mismo, son las dos caras de la misma moneda. Según Hastie, Park y Weber (1984) la diferencia entre las dos es que después de la reconstrucción parece asumirse que el material inferido vuelve a almacenarse en memoria como añadido o como sustitución de contenidos anteriores, mientras que nada de esto sucedería en la adivinación. En nuestra opinión, sin embargo, la diferencia se cifra más bien en el acierto o en el error. Son las falsas

alarmas las que permiten hablar a Clark y Woll (1981) de adivinación y son los aciertos los que apoyan la propuesta de reconstrucción de Snyder. Esta polémica parece a veces maniquea y un tanto estéril. En contra de lo que parecen sostener varios autores, no hay un dilema global entre adivinación y reconstrucción, y si lo hubiera mal podríamos resolverlo aludiendo simplemente al error o acierto. En todo proceso normal de recuerdo, reconstructivo o de otro tipo, hay siempre una posibilidad de error, que se incrementa en la medida en que el estímulo original y el fallido se asemejan. Y de la misma forma, en toda adivinación guiada por un esquema hay una probabilidad de acierto, tanto mayor cuanto más adecuado sea el esquema a los contenidos que se han de recordar. Por ende, no hay una ruptura entre error y acierto totales sino que ambos son los extremos de un continuo de probabilidad de acierto. Paralelamente, no creemos que se pueda hablar de reconstrucción y adivinación en términos excluyentes sino asimismo como extremos de un continuo que depende de la magnitud del acierto. La reconstrucción, pese a partir de un proceso de recuperación de información, implica también un cierto riesgo de error puesto que la confianza en el recuerdo rara vez suele ser completa. Y la adivinación no es un procedimiento a ciegas sino que simplemente asume mayores inseguridades en su funcionamiento. Podemos pues, dando un paso más, concebir la reconstrucción y la adivinación como dos extremos en la magnitud de la inseguridad, del riesgo de error con que el individuo procede en su recuerdo.

En resumen, el esquema puede afectar al recuerdo, independientemente de la codificación, sirviendo como pauta de

recuperación de la información. Este proceso, que puede realizarse con mayor o menor proporción de falsas alarmas y de aciertos, redundará en cualquier caso en una evidencia final más esquemática (acertada o no) de lo que era la información original. En nuestro caso particular, esto significa que el estereotipo puede constituir una guía en la recuperación, con lo cual el material recordado, sea acertadamente o sea inventado, será preferentemente estereotípico. Una vez más encontramos un fenómeno que puede llevarnos a la estabilidad artificial de los estereotipos, protegiéndolos contra la evidencia contraestereotípica, mal recordada en comparación con la confirmante.

Dentro de las teorías esquemáticas del procesamiento (tanto referidas a la codificación como a la recuperación) empleadas en el contexto de los estereotipos, vamos a ver algunos de los modelos más precisos que se han formulado.

El principio de especificidad en la codificación (Tulving & Thomson, 1973) viene a decir que la recuperación de un ítem depende de cómo se haya codificado inicialmente. O'Sullivan y Durso (1984) interpretan esto en el sentido de que los hechos que sean relevantes para una expectativa referida a una categoría quedarán codificados con un marcador de la categoría. De este modo, la categoría puede usarse posteriormente como un eficaz criterio de recuperación. Por el contrario, los ítems que no hayan sido codificados en razón a una categoría o un esquema común serán almacenados de manera más difusa, lo que dificultará su ulterior recuperación.

Rothbart (1981) interpreta el principio de especificidad en la codificación de manera similar. Según él, una categoría cuando está activada almacena ítems relevantes para la misma en un área funcionalmente localizada de la memoria, y la propia categoría sirve de criterio de recuperación. La probabilidad de activación de la categoría dependerá entre otras cosas del número absoluto y relativo de ítems pertenecientes a la categoría, y del número de categorías presentes en el conjunto estimular.

Una aproximación que guarda una cierta similitud con el principio de especificidad en la codificación es el modelo del indicador de esquema más apéndices ('schema-pointer + tag') formulado por Graesser (Graesser et al. 1980; Smith & Graesser, 1981). Según este modelo cualquier suceso esquemático tiene un indicador hacia el esquema general, lo que tiene como consecuencia que información procedente de tal esquema se graba en el trazo de memoria junto al suceso concreto. Esa información esquemática queda almacenada junto al suceso, independientemente de que se experimentara en ese momento o no, de forma que los elementos experimentados y los inferidos constituyen una unidad. Los sucesos moderadamente esquemáticos quedan codificados como apéndices individuales de aquellos otros altamente esquemáticos. Los elementos irrelevantes quedan vinculados también individualmente al trazo de memoria general, al margen de los esquemas.

Si el recuerdo tiene lugar poco tiempo después de la percepción de los estímulos, los elementos vinculados individualmente se benefician de una alta discriminabilidad, mientras que los elementos esquemáticos tienen un nivel de recuerdo menos exacto

pues en ellos se confunden las experiencias reales y las inferencias procedentes del esquema. Sin embargo, a medida que va transcurriendo el tiempo, el recuerdo de los sucesos codificados individualmente decae con rapidez. Por otro lado, el recuerdo se va haciendo cada vez más dependiente de estructuras y conceptos, y menos de los datos concretos, por lo que los elementos esquemáticos van siendo entonces progresivamente mejor recordados que el resto.

4.1.2. Los niveles de procesamiento.

Una noción independiente del esquema que también se ha invocado en estos debates ha sido la de niveles de procesamiento (Craik & Lockhart, 1972). La información sería procesada a distintos niveles que se diferenciarían en cuanto a la profundidad y a al grado de elaboración del propio procesamiento. Cuanto más profundo fuera el nivel de procesamiento de un ítem, mayor sería la retención del mismo en la memoria a largo plazo.

Este es el principio invocado por Hastie (Hastie & Kumar, 1979; Hastie, 1980) para explicar el recuerdo superior de información incongruente en numerosos estudios de formación de impresiones. Los ítems incongruentes poseerían un alto grado de 'informatividad', al igual que los nuevos o los primeros en una serie, y serían objeto de una codificación más profunda y elaborada puesto que obligarían a cambiar la impresión previa.

Esto implicaría un mayor tiempo de procesamiento, el desencadenamiento de procesos de atribución causal para explicar la inconsistencia entre la expectativa y el ítem, y a resultas

de todo ello, el establecimiento de conexiones entre dicho ítem y otros ítems relevantes (tanto confirmantes como desconfirmantes) para la propia expectativa. Estas conexiones se dan al coincidir dos o más ítems en la memoria operativa. Aunque tanto el material confirmante como el desconfirmante son informativos, se supone que este último lo será más puesto que modifica la imagen anterior. El elemento clave de esta propuesta teórica en relación con la memoria parece ser el número de conexiones con otros elementos; cuanto mayor sea el número de las mismas, mayor será la probabilidad de recuerdo.

Hastie parece sugerir una integración entre el modelo de red ('network model') de Anderson (1976; Anderson & Bower, 1973) y la noción de niveles de procesamiento que acabamos de ver. La memoria quedaría así organizada en una red asociativa jerárquica con nodulos y conexiones, con los nodulos superiores representando a los actores, los intermedios a los rasgos, y los inferiores a los comportamientos. Cuando se percibe una conducta por parte de un actor se inicia un proceso de búsqueda en la red de arriba hacia abajo y si no se encuentra un equivalente se escribe la nueva conducta en su lugar correspondiente. A la hora de la recuperación, el sujeto lleva a cabo ciclos repetidos de búsqueda desde los nodulos superiores hacia abajo, hasta que encuentra lo que busca. Estos caminos de búsqueda proseguirían por las conexiones que tengan los nodulos inferiores entre sí. De acuerdo a lo expuesto antes, los ítems incongruentes estarían interconectados con un mayor número de otros ítems, por lo que la probabilidad de recuperación de los mismos crecería al

producirse estas búsquedas en la estructura jerárquica e interconectada de ítems.

Esta concepción de los niveles de procesamiento en un modelo de red tiene como mayor debilidad su incapacidad para explicar por sí misma los resultados de las falsas alarmas esquemáticas, es decir recuerdos esquemáticos erróneos o inventados, que se dan en la literatura.

Aplicada a los estereotipos, esta teoría querría decir que la información contraestereotípica sería procesada a un nivel más profundo con mayores conexiones entre sí y con los elementos del estereotipo, y sería objeto de una atribución causal para integrarla con la creencia estereotípica, todo lo cual redundaría en una mejor memoria. Esto implica que lo contraestereotípico se recordaría más incluso que lo estereotípico, aunque esto no supone que su impacto sobre el cambio de estereotipo sea necesariamente mayor. Precisamente la atribución causal puede determinar una mejor memoria de un suceso y a la vez una invalidación del mismo como evidencia, por medio por ejemplo de una atribución externa. No podríamos dar por sentado que los hechos desconfirmantes tienen un mayor peso que los confirmantes a la hora de reevaluar el estereotipo. Lo único que podríamos afirmar, de probarse cierta la teoría, es que de existir una resistencia de los estereotipos al cambio, ésta no vendría mediada por una memoria confirmatoria selectiva sino en todo caso por otros mecanismos.

Al margen de esto, volvemos a encontrar en esta concepción un fenómeno parecido a lo que llamábamos paradoja de la debilidad, ahora aplicado a la memoria. Es decir cuanto más intenso sea un

estereotipo mayor será la magnitud de la desconfirmación que puede encontrar en la realidad y más alto será por ello el recuerdo que susciten estos elementos contraestereotípicos. A mayor desconfirmación, mayor sorpresa, mayor tiempo que se necesita presumiblemente para procesar un ítem, y mayor necesidad de encontrar una atribución causal que explique la contradicción, extremos estos que devengarán un recuerdo reforzado.

Por el contrario, si el estereotipo es poco intenso, ya sea en cuanto a la extremosidad en la atribución del rasgo o en el grado de generalización al grupo, la medida en que pueda encontrar casos fuertemente desconfirmatorios en la realidad será moderada; la extrañeza y la necesidad de una atribución causal integradora serán pequeñas, con lo que el recuerdo no se verá muy incrementado.

4.2 Evidencia empírica.

4.2.1 Introducción.

Tal como se desprende de la revisión de modelos teóricos hay teorías diversas, e investigaciones detrás de cada una de ellas, que enmarcan una polémica sobre cuál es en realidad la influencia de los estereotipos en la memoria. Una polémica abonada por conclusiones y resultados que apuntan en direcciones diferentes, incluso opuestas. Sin embargo, parte de la controversia se debe a nuestro juicio a dos grandes equívocos, a dos aspectos ambiguos y poco aclarados.

El primero se refiere a la naturaleza de la información que no se ajusta a la expectativa conformada por el estereotipo. Bajo el epígrafe de 'incongruente' se engloban tanto elementos que simplemente son ajenos al estereotipo, es decir neutrales o irrelevantes, como elementos que contradicen específicamente al estereotipo, esto es, contraestereotípicos. Las implicaciones de unos y otros son evidentemente muy distintas. Desgraciadamente, a menudo no es tan fácil distinguir entre los dos, primeramente porque la división entre ambos no es dicotómica ni excluyente. Antes al contrario, ambos son más bien extremos de un continuo que comienza en la irrelevancia y termina en una descripción exactamente opuesta a la del estereotipo, pero pasa en el camino por contenidos que sin ser contrarios al mismo son sin embargo poco propios del grupo. Cuando en la literatura se habla de incongruente, incluso en casos en que deliberadamente se lo distingue de lo irrelevante, se operacionaliza de distintas

maneras cuyo grado desconfirmatorio del estereotipo (que es lo que a nosotros en verdad nos interesa) no es equivalente.

En unos casos se emplean los rasgos contrarios al estereotipo (por ejemplo, O'Sullivan & Durso, 1984), lo cual responde exactamente a la definición de contraestereotípico.

En otros casos, para conseguir un control sobre la memorabilidad de los estímulos, se utilizan los mismos estímulos con distintos actores, de modo que lo estereotípico para un grupo se considera incongruente para el o los otros grupos (por ejemplo Higgins & King, 1981). Esto es algo discutible, que tiene algo más de sentido si los grupos en cuestión abarcan todo el abanico posible de categorización con respecto a esa dimensión (por ejemplo, hombres y mujeres agotan los grupos posibles en la dimensión sexual). De cualquier forma, ni aun en este caso el hecho de que un rasgo sea estereotípico de un grupo garantiza que sea contraestereotípico del otro grupo.

Cuando se utilizan adjetivos, encontrar el elemento contraestereotípico puede parecer relativamente fácil. Cuando en cambio se manejan conductas o características externas (cf. Cohen, 1981) resulta a menudo difícil, puesto que la ausencia de un comportamiento estereotípico no supone casi nunca automáticamente una situación contraestereotípica.

En resumen, la distinción entre la ruptura de una expectativa, en un caso porque no se presenta lo esperado sino algo distinto, y en otro caso porque se presenta lo contrario de lo esperado es difícil y es en el fondo una cuestión gradual. Se echa de menos de cualquier forma una mayor clarificación por parte de muchos autores con respecto al material que utilizan y una validación

empírica concreta para comprobar que el material es contraestereotípico, sin pretender obtenerlo simplemente del estereotipo de otros grupos.

Refiriéndose al conjunto del área de memoria personal, Vonk (1990, pg 207) critica la mescolanza y la confusión entre dimensiones de inconsistencia (como en Wyer & Martin, 1986), grados de inconsistencia (cf. Hastie, 1980), e inconsistencia contra irrelevancia (O'Sullivan & Durso, 1984).

En nuestro caso, cuando hablemos de inconsistencia o incongruencia nos referiremos en principio a elementos contrarios a la expectativa, o sea a material contraestereotípico o desconfirmante. Para la información que ni es confirmante ni lo contrario reservaremos los calificativos de neutra o irrelevante.

El segundo equívoco importante es la pretensión de aplicar al problema de los estereotipos la evidencia empírica procedente de otros ámbitos que no coinciden en realidad con el mismo, como la memoria para información proveniente de individuos, o de grupos inexistentes a los que se 'crea' en el experimento. A esto ha contribuido de manera especial la concepción del estereotipo en clave de esquema, con toda la ambigüedad que conlleva este término, de modo que se equiparan los resultados de muchos conceptos cuya naturaleza es realmente diversa (aunque todos puedan funcionar como esquemas). Buena parte de la investigación de memoria en psicología social se ocupa precisamente de evaluar la memoria esquemática y contraesquemática. El problema surge cuando las conclusiones de estos estudios, en los que los

estereotipos participan como un esquema más, se extrapolan sin más a estos últimos.

En particular, se ha pretendido recoger la evidencia de formación de impresiones individuales o grupales en el análisis del efecto de los estereotipos en la memoria. Sin embargo, las diferencias entre ambos enfoques son variadas e importantes. (Esto no tiene nada que ver con utilizar instrucciones de formación de impresiones en investigaciones que usan estereotipos, algo que veremos más adelante).

Para comenzar, no pueden hacerse sin más equivalentes los procesos que se refieren a individuos y los que atañen a grupos. Los segundos implican un nivel superior en los que se producen inferencias de los individuos al grupo y viceversa. No sólo los principios cognitivos sino también los emocionales y sociales que están detrás de los dos niveles son probablemente distintos. Una vez más tenemos que defender la particularidad del estereotipo, su componente emocional y su papel en la estructura social, que no son iguales en absoluto a los de cualquier otro esquema cognitivo.

Varios autores han encontrado de hecho que los resultados en memoria son diferentes cuando se les dice a los sujetos que los individuos de los cuales reciben información son miembros de un grupo (cf. Srull, 1981; Wyer, Bodenhausen & Srull, 1984; Stern et al., 1984). En el último de estos artículos, por ejemplo, Stern y sus colegas muestran que la ventaja en el recuerdo de las conductas inconsistentes sobre las consistentes llevadas a cabo por un supuesto individuo desaparecía cuando se informaba que los

misimos comportamientos pertenecían cada uno a un miembro distinto de un grupo.

Rothbart, Evans y Fulero (1979) argumentan que la 'tolerancia' hacia la inconsistencia individual es mucho menor que hacia la grupal y por tanto la sorpresa que produce la primera es también mayor y esto favorece su memorabilidad. Además podemos añadir que la necesidad de integrar y reconciliar los comportamientos inconsistentes de un sujeto es mucho mayor que en el caso de distintos miembros de un grupo, con lo cual el procesamiento de los primeros y los consabidos procesos de atribución promoverían también un mejor recuerdo. Hay una expectativa de que un individuo sea consistente y de hacer por ello comprensible su comportamiento. Sin embargo, casi todos los estereotipos admiten sin demasiados problemas excepciones individuales, personas que pese a pertenecer al grupo no encajan en el estereotipo. En resumen, el poder desconfirmatorio de un acto de un individuo con respecto a sí mismo es superior al de un acto de un miembro de un grupo respecto a este último.

La otra diferencia crucial se da entre grupos artificiales y grupos reales con una imagen previa. En primer lugar, dado que nos estamos ocupando de la influencia de la memoria en el mantenimiento de los estereotipos, es obvio que estaremos interesados en grupos o en miembros de grupos con estereotipos definidos. Pero al margen de nuestro interés actual, el hecho de usar grupos reales o artificiales da lugar a procesos muy distintos. En el caso de grupos artificiales, lo que se da es eso, una formación de impresión más que un efecto de la imagen en el recuerdo. Hay autores que adjudican a un individuo o grupo

una expectativa por medio de un adjetivo, tal como sucede en el ejemplo paradigmático de Hastie y Kumar (1979), y luego presentan conductas confirmantes o desconfirmantes esperando que la expectativa inducida funcione igual que la procedente de un estereotipo. Sin embargo, cuando la expectativa proviene de una descripción previa a las conductas, el sujeto la toma como un elemento más de su impresión del grupo, y continúa formándose la impresión con cada uno de los comportamientos. No es razonable pensar que la impresión quede formada y congelada una vez leídos los rasgos, y el sujeto se limite a contrastarla con las conductas. Tanto unos como otras son elementos para formarse una impresión, y por tanto la situación no es comparable a la que se genera cuando el sujeto tiene una clara expectativa estereotípica previa. Esta interpretación resulta aún más probable cuando vemos que en diversos estudios el efecto en el recuerdo de los ítems conductuales se ha dado independientemente de si previamente se había adjudicado o no un rasgo o etiqueta al supuesto autor de las conductas (cf. Cantor & Mischel, 1977; Woll & Graesser, 1982). Esto implica que la expectativa inducida inicialmente no tiene probablemente un valor muy diferente a la que el sujeto se va formando al leer las conductas.

Aparte de esto, existe el problema de la credibilidad que se dé a la descripción del grupo previa a los comportamientos, y que no tiene que ser necesariamente muy superior a la de estos últimos. Esto depende en buena parte por supuesto de cómo se introduzca tal descripción, si como fruto de entrevistas propias, de autodeclaraciones de los implicados, o de comentarios de personas cercanas, etc.

En general, el estereotipo 'pertenece' al sujeto experimental que en principio cree en su validez; por el contrario, la expectativa inducida constituye una información que el sujeto recibe y a la que por tanto no le concederá probablemente la misma validez.

Otro punto clave es que si uno se encuentra frente a un supuesto grupo nuevo, y por consiguiente trata de formarse una imagen del mismo (tanto si le pide explícitamente como si no), cada pieza de información o cada miembro nuevo que se perciba habrá de ser considerado e integrado, teniendo un cierto peso en la formación de la imagen.

En cambio, cuando uno ya tiene una imagen del grupo, el percibir supuestos nuevos miembros del mismo no tiene por qué obligarle a reconsiderar su imagen global, especialmente si el grupo es numeroso. Volver a plantearse la impresión global del grupo puede precisamente dar lugar a vinculaciones entre ítems, y a atribuciones causales, que redunden en una memorabilidad mayor del material. Esta interpretación está abonada por el hecho de que en algunas investigaciones se ha encontrado mejor recuerdo con instrucciones de formaciones de impresiones que de memoria (cf. Hamilton, Katz & Leirer, 1980).

Por último, en el proceso de formación de una impresión, tal como vimos hablando de las correlaciones ilusorias, el orden de los ítems juega un papel fundamental para la evolución y resultado final de la misma, a la vez que para determinar cuáles de ellos serán inconsistentes y en qué medida. El orden tiene sin embargo una importancia mucho menor si nos enfrentamos a una imagen consolidada de un grupo.

En suma, por diversas y poderosas razones no podemos aceptar como evidencia directa para la incidencia de la memoria diferencial en los estereotipos aquélla que se refiere a individuos aislados, a agregados de individuos, o a grupos artificiales fabricados experimentalmente. Aunque podamos referirnos ocasionalmente a este tipo de investigaciones, sólo consideraremos como estudios directamente relevantes para nuestra problemática los que conciernan a grupos sociales reales y conocidos previamente por los sujetos, o a miembros de tales grupos. Al fin y al cabo lo que nos interesa, al estudiar los estereotipos, son los individuos en cuanto miembros de un grupo.

4.2.2. Investigaciones sobre otros campos: el recuerdo de información sobre individuos o grupos artificiales.

Comenzaremos sin embargo, con un breve repaso a estos trabajos que, aunque como hemos dicho no suponen un reflejo directo de nuestro objetivo teórico, pueden contener procesos que nos resulten de interés, y que de hecho han sido utilizados en la polémica.

El estudio de formación de impresiones que probablemente más ha influido, el que más controversia ha generado, y el defensor más claro de la ventaja en el recuerdo del material desconfirmante, es el ya citado de Hastie y Kumar (1979). En él se leen adjetivos que crean una expectativa para un individuo, y luego una serie de conductas que son consistentes, inconsistentes o neutras en relación a dicha expectativa. Tras la información correspondiente a cada individuo había que recordar (recuerdo libre) las conductas del mismo. El hallazgo principal fue el recuerdo preferencial de los ítems inconsistentes, o sea desconfirmantes de la supuesta expectativa.

El efecto más fuerte con diferencia era sin embargo el del número de ítems de cada tipo, de modo que a menor número de ítems inconsistentes mayor memorabilidad de los mismos. Pero cuando el número de ítems consistentes e inconsistentes era el mismo, los inconsistentes seguían conservando una pequeña ventaja en el recuerdo. Esta incidencia de la proporción de ítems confirmantes y desconfirmantes parece sugerir que ambos tipos tienen un procesamiento o una categorización independiente, como si conformaran categorías separadas en las que la probabilidad de

recordar un ítem desciende a medida que aumenta el número de los mismos.

Por otro lado, el efecto del número de ítems de cada clase muestra una de las servidumbres de esta clase de diseño. La proporción de ítems inconsistentes está limitada en el experimento como mucho a un número igual al de los consistentes, puesto que de lo contrario el individuo sospecharía o llegaría a cuestionar la validez de la expectativa inicial y su coherencia con las conductas. Incluso más, si el número de elementos desconfirmantes supera claramente al de confirmantes en un grupo nuevo sobre el que uno se está formando una impresión, los primeros pueden llegar a convertirse en lo contrario, es decir en confirmantes, y viceversa, invirtiendo así la expectativa. En cambio, cuando se manejan imágenes previas de grupos reales, estereotipos, se puede jugar con un margen mucho mayor con la proporción de ítems inconsistentes; no porque ésta crezca mucho van los sujetos a invertir automáticamente su propia expectativa. Una vez más, el problema estriba en que mientras en este último caso existe una expectativa que desconfirmar, cuando se trata de grupos 'nuevos' la expectativa se va en el fondo construyendo en el proceso, por lo que resulta difícil pensar en desconfirmarla fuertemente antes de que se haya consolidado.

La explicación teórica al mejor recuerdo de lo inconsistente ya la vimos en el apartado de modelos teóricos, en términos de un procesamiento más profundo que provocaba más conexiones entre los ítems desconfirmantes. Este efecto está en consonancia con varios resultados de investigaciones sobre memoria esquemática,

utilizando una variedad de materiales, que muestran el mayor recuerdo de lo incongruente con el esquema (cf. Hastie, 1981).

Las replicaciones del trabajo de Hastie y Kumar obtuvieron resultados diversos. En algunos casos se obtuvo el efecto, aunque a menudo acompañado por el efecto de la minoría-mayoría, y en otros no. En varios estudios se obtuvo el resultado previsto sólo parcialmente o matizado por otros fenómenos.

Vonk (1990) halló un recuerdo preferente de lo incongruente pero hay que tener en cuenta que no controló el tiempo que cada sujeto pasaba con cada ítem, y sobre todo, que el número de ítems incongruentes era inferior al de los congruentes. Además, el resultado aparecía en algunas dimensiones pero no la dimensión de potencia (fuerte/ débil), con lo cual parece que quizás no todas las dimensiones siguen el mismo proceso.

Belmore y Hubbard (1987) encuentran el consabido efecto del número de ítems de cada categoría, incluso cuando no se proporciona el rasgo o cuando se da después de los comportamientos, pero a diferencia de Hastie y Kumar la ventaja de lo inconsistente desaparece por completo cuando la cantidad de ítems confirmantes y desconfirmantes es la misma.

Sin embargo, ni siquiera este efecto de la proporción de ítems consistentes e inconsistentes parece gozar de unanimidad. Gordon y Wyer (1987), pese a no obtener resultados perfectamente coherentes, muestran cómo al menos en algunos casos el incremento del número de ítems en una categoría puede tener un efecto positivo sobre el recuerdo de cada uno de ellos. Esto sucede presumiblemente por los nexos que se establecen entre los ítems

individuales de forma que la recuperación de uno de ellos facilita la de otros.

El estudio de Stern y colaboradores (1984) encuentra un mayor recuerdo de los ítems inconsistentes (sólo en el caso en que se atribuyan a un único individuo como ya dijimos), que de nuevo son minoritarios. Sin embargo, este recuerdo diferencial viene acompañado de un mayor tiempo de percepción, tal que cuando se controla el tiempo pasado con cada ítem la superior memorabilidad de lo inconsistente desaparece.

Hamilton y colaboradores (1989) introdujeron información inconsistente referente a tres dimensiones distintas y concluyeron que en esas condiciones el esfuerzo cognitivo para distinguir las conductas por dimensiones impedía un procesamiento preferente de lo consistente y por lo tanto eliminaba la ventaja en el recuerdo.

Junto a estas investigaciones que limitan o acotan el recuerdo preferencial de lo desconfirmante, también existen otras que avalan el resultado contrario: la mayor memorabilidad de lo consistente o confirmante.

Rothbart, Evans y Fulero (1979) presentan comportamientos confirmantes (mayoritarios) y desconfirmantes (minoritarios) correspondientes a dos dimensiones, atribuidos cada uno de ellos a un miembro diferente del supuesto grupo. A la mitad de los sujetos le inducen una expectativa relativa a una dimensión (amigable) y a la otra mitad le crean la expectativa basada en la otra dimensión (inteligente). Las medidas dependientes comprendían recuerdo y estimación de frecuencias por categorías. La medida del recuerdo se hacía de modo pautado, proporcionando

a los sujetos las cinco categorías (para enfatizar así la existencia de elementos inconsistentes). Como garantía adicional de que las posibles diferencias en las frecuencias no pudieran deberse a un proceso de recategorización de los estímulos se les pedía a los sujetos que clasificaran a éstos según las categorías (amigable, hostil, inteligente, torpe, y otros); se comprobó que la expectativa no producía tal recategorización por lo que las diferencias deberán atribuirse a la memoria.

Los resultados evidenciaron que la expectativa correspondiente producía un mayor recuerdo de los comportamientos confirmantes, tanto en el recuerdo libre como en la estimación de frecuencia. Sin embargo, la expectativa no incrementaba la memorabilidad de los ítems desconfirmantes, a pesar de que la medida del recuerdo se hacía de modo pautado proporcionando a los sujetos las cinco categorías (para enfatizar así la existencia de elementos inconsistentes).

Hay que recalcar la mejora que supone este diseño con respecto a los anteriores, puesto que lo que compara es el recuerdo de un mismo material pero variando las expectativas; así consigue una condición de control en aquella condición en la que la dimensión concreta es irrelevante, con vistas a contrastar la memorabilidad producida por la expectativa. Por ejemplo, ahora la cuestión de si los ítems son o no minoritarios pasa a ser intrascendente puesto que la proporción es la misma que en la condición de control. De hecho, si el diseño fuera en la línea de Hastie y Kumar, las conclusiones que hubieran obtenido de los mismos resultados hubieran sido exactamente opuestas, puesto que la proporción de los ítems confirmantes (mayoritarios) recordados

está en torno a un cuarto del total, mientras que más de un tercio de los inconsistentes fueron recordados. Pero gracias a la condición de control sabemos que este efecto es debido probablemente al factor de minoría-mayoría o a la propia memorabilidad de los distintos ítems, y no a la expectativa, dado que el efecto es igual tanto si la dimensión es relevante para la expectativa como si no. En suma, este diseño es ideal para conseguir un buen control sobre la memorabilidad de los estímulos individuales, y asimismo sobre el efecto de la disposición, orden u otra característica peculiar del conjunto de los mismos, pero obviamente no es un diseño factible cuando se trata de grupos reales cuyas expectativas no se pueden manipular a voluntad.

A modo de inciso, comentaremos también que en la estimación de frecuencias los ítems más frecuentes fueron estimados por debajo de su frecuencia real, independientemente de si eran confirmatorios o neutrales, mientras que los más infrecuentes lo eran por encima de la frecuencia real, tanto si eran desconfirmatorios como neutrales. Esto refuerza una vez más la explicación alternativa a los resultados de la correlación ilusoria basada en la infrecuencia, que ya ofrecimos en su momento, en términos de regresión a un parámetro central.

En definitiva, pasando revista a la literatura sobre memoria de personas y grupos artificiales no hay una conclusión clara sobre si la información desconfirmante o la confirmante gozan de una memorabilidad superior.

En cambio, muchas investigaciones han mostrado la ventaja en el recuerdo de la información conforme a la expectativa sobre la información neutral o irrelevante, tanto usando medidas de

recuerdo (por ejemplo, Gordon & Meyer, 1986) como medidas de reconocimiento (cf. Cantor & Mischel, 1977). El recuerdo superior de lo confirmante puede deberse bien a un mayor acierto en los ítems consistentes, bien a un error o sesgo diferencial que favorezca lo confirmatorio. Estos resultados se suelen encuadrar por lo general dentro de la literatura relativa a un mayor recuerdo de la información esquemática comparada con la no-esquemática (cf. Markus & Zajonc, 1985; Hastie, 1981).

Relacionado con esto, hay una corriente particular denominada 'congenialidad de la actitud' ('attitude congeniality' en inglés) cuyos resultados podrían encajar en la corriente esquemática. Aunque esta línea de investigación tradicionalmente venía a afirmar que se recordaban mejor aquellos mensajes que estaban de acuerdo con nuestras propias actitudes (por ejemplo Malpass, 1969; Weldon & Malpass, 81; o recuérdense también los trabajos de Spears sobre correlación ilusoria), han ido apareciendo investigaciones donde había un recuerdo especial de la información contraria a las actitudes propias (Cacioppo & Petty, 1979), o bien de todo aquello que estaba muy de acuerdo o muy en desacuerdo con las creencias propias (Judd & Kulik, 1980).

4.2.3. Estudios realizados sobre estereotipos.

Después de examinar por encima la literatura que corresponde a la memoria de datos de personas o de grupos artificiales, pasamos ahora a revisar el estado de las investigaciones directamente relevantes a nuestro problema central: el posible diferencial de memoria de la información estereotípica y su posible influencia en la perpetuación de los estereotipos. Como ya anticipamos, nuestro interés se circunscribirá estudios que contengan grupos sociales reales o individuos considerados como miembros de los mismos.

Vamos a organizar la exposición según las medidas dependientes, que dividiremos en tres: recuerdo libre, reconocimiento, y estimaciones.

El recuerdo libre tiene la ventaja de ser una prueba directa y sin interferencias de la presentación específica de ítems que corresponde al reconocimiento. Es la prueba adecuada para calibrar diferencias en la recuperabilidad o accesibilidad de la información, algo que escapa en principio al reconocimiento dado que en este caso los ítems vuelven a estar a disposición del que contesta. Por último, es enormemente sencilla de aplicar. En ocasiones, se recurre a un recuerdo pautado en el que se les da a los sujetos ciertas claves, las categorías a que pertenecen los ítems por ejemplo, sobre las cuales recordar. Esto menoscaba en parte el carácter de no interferencia de la prueba de recuerdo libre, pero a veces se recurre a ello buscando un propósito concreto (por ejemplo, Rothbart et al., 1979).

Hay que distinguir entre las pruebas en las que se ofrece información sobre un solo actor (grupo o miembro de grupo) y aquellas otras donde aparecen varios actores. En el primer caso, la tarea consiste simplemente en la recuperación de la información original. Aquí los posibles errores, al margen del olvido, corresponden a invenciones de ítems que en realidad no aparecieron. Sin embargo, si el conjunto de estímulos no es muy grande y el intervalo entre exposición y recuerdo es sólo de unos minutos, la proporción de invenciones suele ser pequeña y a menudo ni siquiera son analizados. En cambio, cuando existen varios actores, la tarea es doble: recuperación de la información y asignación al actor correspondiente. (La memoria sobre la existencia de cada uno de los autores suele ser intrascendente porque o bien se le proporcionan al sujeto en un recuerdo pautado, o bien son pocos y perfectamente recordables.) Ahora, las posibilidades de error se amplían a una atribución equivocada del ítem al autor, lo cual complica los resultados pero a la vez puede dar pistas sobre cómo se produce el recuerdo según la vinculación estereotípica de cada material con cada uno de los actores.

El reconocimiento es una prueba mucho más complicada, en cuyo resultado desempeña un papel fundamental qué ítems en concreto, presentados previamente (viejos) o no presentados (nuevos), sean incluidos en la serie a reconocer. Hay toda una variedad de diferentes pruebas de reconocimiento. En algunas de ellas los ítems se presentan de forma serializada y el sujeto responde a cada ítem, en otras se le facilita toda la lista y el sujeto

escoge de ella los ítems que aparecieron. Las más simples piden una contestación positiva o negativa (nuevo o viejo) a cada ítem, e incluyen simplemente todos los ítems con todos los actores, a cuales hay que hacer corresponder correctamente. En otros casos, se insertan ítems nuevos en la lista, o se dan preguntas de respuestas múltiples, una de las cuales es correcta. Los ítems nuevos tienen una influencia clave en el rendimiento, como hemos dicho, y el mismo conjunto de estímulos puede producir resultados muy distintos dependiendo de los ítems nuevos que se presenten en la prueba. Cuanto más similares sean entre sí los ítems nuevos y viejos tanto peor será el rendimiento en la prueba.

En la teoría clásica de la memoria en dos etapas, generación y juicio, cada ítem recordado tendría primero que ser generado por la mente del sujeto, para luego ser juzgado como miembro del conjunto original. No todos los elementos generados son admitidos por el juicio, pero un ítem no generado no podrá nunca ser recordado. Dentro de este esquema, el reconocimiento se saltaría la fase de la generación, al ofrecer directamente los ítems, y se limitaría a la del juicio. Por tanto, el reconocimiento no mediría la accesibilidad o recuperabilidad de la información como el recuerdo libre.

Por otra parte, el reconocimiento tiene dos ventajas sobre el recuerdo libre. Una es su mayor sensibilidad y su mejor rendimiento, puesto que es más fácil reconocer que recuperar una información concreta. Esto aconseja su empleo en circunstancias donde la pobreza del recuerdo libre (por ejemplo cuando haya un

intervalo largo entre la exposición y el test) impediría la contrastación de los efectos buscados.

La segunda ventaja, y probablemente la más importante, es la ~~posibilidad de investigar hipótesis concretas~~ sobre el modo o las causas por las que se produce el recuerdo, manipulando el conjunto de ítems nuevos que se incluye en la prueba. Si por ejemplo, se piensa que el recuerdo de un tipo de ítem se debe a una propiedad particular de los mismos, se pueden tomar ítems nuevos en la lista que posean o no esa propiedad y comparar el resultado.

En concreto para nuestro caso, la prueba de reconocimiento es la idónea para comprobar en qué medida el posible mayor recuerdo del material estereotípico puede deberse a una adivinación, con el estereotipo como base, y no a un mejor recuerdo genuino. Para comprobar la veracidad de tal hipótesis alternativa se elabora una lista de reconocimiento que contenga ítems viejos estereotípicos y neutros pero también ítems nuevos estereotípicos y neutros, y se mide si la ventaja del material estereotípico es la misma en los ítems nuevos que en los viejos. De ser así concluiremos que la diferencia se deberá probablemente a la adivinación puesto que no hace falta haber percibido en realidad el material para que se produzca la diferencia en el recuerdo.

Por último, tenemos las estimaciones que incluyen un componente de memoria. Dentro de este apartado caben muchas posibilidades, desde estimaciones en las que la memoria es simplemente uno de los factores, a otras estimaciones referidas precisamente a la aparición de ítems.

Entre las primeras estarían los juicios evaluativos basados en el material expuesto, como vimos por ejemplo en la correlación ilusoria basada en la infrecuencia. Este es un proceso en el que obviamente la memoria es sólo una de las fuentes. Uno de los otros factores es evidentemente el grado en que cada ítem sea percibido por los sujetos como positivo o negativo, algo que varios experimentos tratan de controlar equiparando los distintos tipos de materiales en lo posible. El extremo de este problema sería lo que hemos llamado recategorización, es decir que un estímulo englobado por el experimentador en una categoría (positivo o negativo, por ejemplo) es percibido por un sujeto como perteneciente a otra categoría. De cualquier forma, este tipo de estimaciones es difícil de aplicar en nuestro caso, puesto que al usar grupos reales resultaría complicado saber hasta qué punto el origen de la estimación evaluativa está en la evaluación previa que el sujeto tiene del grupo real o en el material proporcionado.

Entre las estimaciones más directamente vinculadas a la memoria se encuentra la estimación de frecuencia, a la que nos dedicaremos por ello preferentemente. Esta prueba, puede estar unida al recuerdo libre (el sujeto tiene que recordar por sí solo cada ítem y luego estimar su frecuencia) pero usualmente aparece en forma de reconocimiento (se vuelven a detallar los ítems y el sujeto sólo tiene que estimar su frecuencia). La estimación de frecuencias presenta la paradoja de que pese a no ser quizá la medida ideal para investigar la memoria selectiva de lo estereotípico, dado que es no es una prueba de memoria digamos

pura, sin embargo sí puede ser más cercana al tipo de influencia de la memoria en la realidad cotidiana.

Un juicio sobre un grupo social es en el fondo una forma de juicio de covariación, en cuya formación entran diversos procesos con los posibles sesgos que pueden desarrollarse en cada uno de ellos (cf. Crocker, 1981).

En cuanto a la intervención de la memoria se refiere, casi siempre se tratará de recuerdos de frecuencias relativas de distintos sucesos o individuos, más que de recuerdos absolutos de ausencia o presencia de determinados hechos. Con frecuencia, se tratará de decidir si tales o cuales ejemplos son más numerosos, es decir más representativos, que los otros. Desde este punto de vista, la estimación de frecuencias puede ser una medida más 'realista' de la incidencia de la memoria en la estereotipia, aunque metodológicamente no sea la forma idónea de medir procesos de memoria.

Por último, en la estimación de frecuencia tendrán un efecto claro todos los mecanismos que traduzcan una propiedad determinada de ciertos estímulos en un índice de abundancia o repetición de los mismos, como sucede con el principio de disponibilidad. Este tipo de sesgos quedará reflejado en esta medida de manera más clara que en ninguna otra.

Veamos ahora pues los resultados según las distintas medidas. Antes de comenzar, señalar solamente que al final de este capítulo se encuentra un apéndice que resume sintéticamente algunas de las investigaciones fundamentales con cada uno de los tres tipos de medidas, reflejando el procedimiento de cada estudio en relación a alguna de las dimensiones fundamentales que

tienen una incidencia en el campo (momento en que se conoce la expectativa, intervalo entre exposición y test, etc.), así como la conclusión fundamental del mismo.

4.2.3.1 Estimaciones

Son escasas las investigaciones que incluyen una medida de juicio relativa al problema de memoria que nos concierne.

Bodenhausen (1988; Bodenhausen & Lichtenstein, 1987) presenta una evidencia sobre un crimen y un acusado del mismo, y pide un juicio de culpabilidad. El propio nombre del acusado evoca bien el estereotipo de la minoría hispana, o el estereotipo de la mayoría anglosajona.

Novie (1985) proporciona información sobre un sujeto al que se le define además como ciego. En una condición el dato sobre la ceguera aparece anterior, y en la otra condición posteriormente al resto de la información. Al sujeto se le pide que evalúe a la persona descrita en escalas de rasgos de personalidad.

Tanto Bodenhausen como Novie incluyen también medidas de recuerdo libre. Como las conclusiones para ambos tipos de medidas son convergentes, veremos los resultados más adelante cuando nos ocupemos del recuerdo libre.

En lo referente a las estimaciones de frecuencia, que como hemos manifestado se corresponden mejor con nuestro interés, hay una serie más nutrida de estudios relevantes. El bloque más numeroso lo componen los estudios sobre correlación ilusoria basada en la estereotipia.

4.2.3.1.1. La correlación ilusoria basada en la asociación estereotípica.

4.2.3.1.1.1. El trabajo inicial de Hamilton y Rose.

La correlación ilusoria debida a la asociación estereotípica previa aparece por primera vez en el artículo de Hamilton y Rose en 1980. Al igual que la correlación ilusoria basada en la distintividad de la infrecuencia, tiene su origen en los estudios de Chapman, que ya expusimos y no vamos a repetir aquí. Pero en esta ocasión necesita que la asociación que va a sesgar la covariación, el estereotipo, esté presente ya de antemano. Recordemos que en los trabajos de Chapman se sobreestimaba la frecuencia de pares de palabras precisamente por la asociación que tenían entre sí de antemano las palabras que los componían ('huevos y panceta', por ejemplo).

Nos encontramos pues ante un mecanismo que puede promover el mantenimiento de los estereotipos al sobreestimar la frecuencia de aparición conjunta de ciertos rasgos con determinados grupos, que ya están identificados previamente en la mente del sujeto pues forman parte del estereotipo de esos grupos. A diferencia del otro tipo de correlación ilusoria que podía ayudar a conformar nuevos estereotipos, en este caso se trata de un fenómeno que puede contribuir a la estabilidad de los mismos, menoscabando sus posibilidades de cambio. Para que se dé necesitamos entonces obviamente que ya exista el estereotipo.

Hamilton y Rose realizan tres experimentos. En ellos se les decía a los sujetos simplemente que el estudio trataba de cómo la gente procesa información sobre los demás, y se les

presentaban, una a una, una serie de frases que contenían el nombre de una persona, su pertenencia a un grupo profesional, y dos adjetivos. Después de vistas todas las frases a intervalos preestablecidos, se les comunicaba el total de frases que habían aparecido con cada grupo, se presentaba una lista con los adjetivos y se preguntaba la frecuencia con que cada uno había descrito a un miembro de cada grupo. (En las instrucciones de esta medida dependiente se hablaba de que en la lista se recogían 'unos cuantos' de los adjetivos, para evitar que se hicieran cálculos a partir del total de cada grupo). Cada sujeto experimental observaba dos conjuntos de estímulos y respondía a la variable dependiente inmediatamente después de cada uno de ellos.

Los tres experimentos se diferenciaban entre sí por la naturaleza de los adjetivos y la combinación de frecuencias.

En el primer experimento se utilizaron 3 grupos y 2 adjetivos estereotípicos para cada uno de los grupos (y a la vez irrelevantes para los demás), más otros 2 irrelevantes para los tres grupos. En total pues se emplearon 8 adjetivos, cada uno de los cuales aparecía exactamente dos veces con cada grupo. No había pues en los estímulos correlación diferencial entre ningún adjetivo y ningún grupo. La hipótesis era que a pesar de ello, los adjetivos estereotípicos de un grupo serían juzgados como más frecuentes en compañía de ese grupo pero no de los demás. La correspondiente interacción entre grupo descrito y grupo asociado (grupo del que el adjetivo es estereotípico) resultó significativa. Esto queda ligeramente ensombrecido por el hecho

de que tres otras interacciones de orden superior son también significativas.

En comparaciones más específicas se veía que cada adjetivo era juzgado como más frecuente acompañando al grupo del que era estereotípico; y al mismo tiempo, para cada grupo el adjetivo que se estimaba más frecuente era el estereotípico. Por tanto los resultados parecen ajustarse a las hipótesis.

El segundo experimento pretendía repetir el estudio en un contexto, más similar a la vida real y menos proclive al sesgo, donde hubiera variaciones en el número de veces que cada adjetivo calificaba a cada grupo. En este caso sólo había dos grupos ocupacionales y de nuevo 8 adjetivos. Cada grupo venía asociado a dos adjetivos estereotípicos y a dos neutros o irrelevantes. Esta vez por lo tanto son equivalentes la cantidad de material estereotípico y la de material neutro. Cada adjetivo aparece siempre 6 veces. La mitad de los estereotípicos y la mitad de los neutros pertenece a la condición de correlación alta, en la que las 6 repeticiones de cada adjetivo acompañan a un único grupo. La otra mitad de los adjetivos pertenece a la condición de correlación moderada, en la que 4 repeticiones de un adjetivo corresponden a un grupo (en el caso de adjetivos estereotípicos estas cuatro repeticiones se refieren al grupo del que es estereotípico) y las otras 2 al otro grupo. De este modo, cada adjetivo estereotípico de una frecuencia determinada para un grupo tiene su equivalente en otro neutral. Los resultados mostraron, conforme a lo esperado, que para el grupo de alta frecuencia (4 ó 6 repeticiones) la estimación de adjetivos estereotípicos es significativamente más alta que la de los

neutros. Hay que tener en cuenta que los adjetivos son estereotípicos exclusivamente para los grupos de alta frecuencia. Una vez más, la brillantez de los resultados queda oscurecida por las varias interacciones de alto orden que también se producen, y por el hecho de que los adjetivos estereotípicos son estimados para los grupos de baja frecuencia (para los que son neutros) como menos frecuentes que los adjetivos originariamente neutros de la misma frecuencia real (2). Este resultado, que no tiene una explicación inequívoca, podría deberse al hecho de que si se atribuye el adjetivo a un grupo en alta medida (al grupo estereotípico), esto produce la sensación de una menor atribución del mismo a otros grupos.

Al margen de los resultados según la estereotipia, las estimaciones medias convergen centralmente con respecto a los valores reales (son menos extremas), puesto que la de los adjetivos infrecuentes es claramente superior a 2, y la de los adjetivos frecuentes ostensiblemente inferior a 6. Se robustece así la posible explicación alternativa que apuntamos sobre el otro tipo de correlación ilusoria en términos de regresión a la media.

Curiosamente, no se hace mención en el trabajo de Hamilton y Rose a la posible influencia del otro tipo de correlaciones ilusorias ahora que hay adjetivos frecuentes e infrecuentes. Bien es cierto que sólo los adjetivos serían salientes por la infrecuencia porque los grupos son ambos igual de frecuentes, pero ya recogimos estudios donde se conseguía el efecto usando exclusivamente una dimensión de infrecuencia (Spears et al., 1986).

El tercer experimento da cabida a los adjetivos contraestereotípicos. Las frases contienen, en este caso igual que en el anterior, dos grupos profesionales y 8 adjetivos, cada uno de los cuales aparece 6 veces. Cada grupo tenía dos adjetivos contraestereotípicos o incongruentes, y dos neutrales. La mitad de los adjetivos correspondían a la condición de correlación, en la que 5 repeticiones afectaban a un grupo (contraestereotípico o neutro) y una única repetición señalaba al otro grupo (siempre neutro). La otra mitad de los adjetivos pertenecía a la condición de no correlación, en la cual cada rasgo describía a cada uno de los dos grupos en 3 ocasiones.

Los resultados no fueron concluyentes. En la condición de no correlación, la interacción significativa mostraba que los adjetivos incongruentes eran juzgados como menos frecuentes que sus equivalentes neutrales. Sin embargo en la condición de correlación no había diferencias significativas entre los adjetivos contraestereotípicos y los neutrales. De nuevo, se obtienen interacciones de mayor orden, y con el inconveniente de que no en todas las combinaciones sigue siendo significativa la interacción originaria y fundamental.

La estimaciones son una vez más menos extremas que los valores reales, tanto por arriba como por abajo.

En resumen, la conclusión de este trabajo se centra en una impresión de covariación del material estereotípico con su grupo correspondiente, o sea una sobreestimación de la aparición de adjetivos estereotípicos en comparación con los neutrales. Otra conclusión adicional, aunque con menor base, parece ser la tendencia a la subestimación de los adjetivos incongruentes,

también en relación a los neutrales. Ambos resultados avalan fuertemente la perpetuación de los estereotipos en presencia incluso de información desconfirmante.

Hamiton y Rose ofrecen dos marcos teóricos para explicar los resultados, el principio de la disponibilidad y la teoría del esquema, aunque confiesan desconocer cómo se entendería el funcionamiento de los mismos con respecto a la información incongruente. En cualquier caso, ambos enfoques propuestos pasan por una memoria diferencial que privilegia lo estereotípicamente congruente, y menoscaba al menos en algunas situaciones lo incongruente.

Las limitaciones más importantes de este estudio las podíamos resumir de la siguiente forma:

- en cuanto a los resultados, la existencia de múltiples interacciones y algún efecto simple sin explicar. De manera particular, el hecho de que lo incongruente se subestime en una condición de igualdad de frecuencia, pero no cuando las frecuencias son diferentes.

- posibles mejoras del procedimiento experimental seguido. No se toman en cuenta ni se controlan los efectos de primacía y recencia. Esto último es más preocupante si se considera que, al contrario que en la mayoría de las investigaciones al uso, no hay una tarea interviniente que separe la exposición del recuerdo y amortigüe así la recencia.

- la situación en la que todos los adjetivos aparecen el mismo número de veces (Exp. 1), aparte de ser poco natural, puede inducir a los sujetos a la adivinación. Si una parte de los

sujetos se apercibe de que todos los adjetivos, o casi todos, aparecen dos veces, este dato puede reemplazar al recuerdo a la hora de hacer la estimación. Esto tiene el efecto adicional de reducir artificialmente la dispersión, la desviación típica de las estimaciones, con lo cual cualquier pequeño efecto tiene mucha mayor posibilidad de ser significativo. Por otra parte, en los casos en que sí hay variación en la frecuencia los adjetivos estereotípicos sólo aparecen en altas frecuencias, es decir confirmando la asociación. Para completar el diseño sería de desear que también figuraran con baja frecuencia, y medir así la posible incidencia de la frecuencia en el efecto.

Por otro lado, esta condición en la que los ítems aparecen con la misma frecuencia para todos los grupos era la mejor manera de controlar la distinta memorabilidad de los distintos ítems. Al variar las frecuencias del adjetivo para cada grupo se soslaya el problema que acabamos de exponer (adivinación) pero el diseño pierde control sobre la memorabilidad.

- se emplean dos conjuntos estimulares como si fueran equivalentes. Sin embargo, al aplicar el cuestionario después de cada uno, la situación deja de ser comparable. Las instrucciones al principio son deliberadamente ambiguas, pero una vez completado el primer cuestionario, el sujeto ya sabe bien cuáles es su tarea y puede concentrar su atención en la misma (contando apariciones de adjetivos, etc.) y dejar de lado otros estímulos (nombres de los individuos, por ejemplo). De hecho varias de las interacciones de alto orden sin explicación aparente incluyen este factor de la replicación de los conjuntos estimulares (primero/ segundo), y una de las razones plausibles para las

mismas podría ser precisamente esta desigualdad en las instrucciones o las expectativas de los participantes en ambos casos.

- la prueba de estimación, al recoger sólo los adjetivos que en realidad aparecieron, impide profundizar en el proceso de memoria que está detrás de los resultados, considerando por ejemplo las falsas atribuciones, las invenciones, etc. En particular impide controlar la posible adivinación del material estereotípico, lo cual podría haberse hecho introduciendo falsas alarmas estereotípicas. Además, en los casos en que el análisis de las falsas atribuciones es posible puesto que hay adjetivos que se refieren sólo a un grupo, los autores no hablan de ello, quizás porque no se produzca.

Por último, una cuestión que no afecta sólo a este estudio sino a las pruebas de frecuencia en general y a las teorías de memoria que las sustentan. Tanto la disponibilidad como la teoría del esquema postulan un procesamiento especial para lo estereotípico que provocará un recuerdo más intenso, el cual redundará en una mayor estimación de frecuencia. Sin embargo, el vínculo entre estos dos últimos aspectos no es tan claro ni tan necesario. En una situación de subestimación general de los estímulos, un recuerdo más claro equivaldrá a una percepción más alta de frecuencia. Sin embargo, en condiciones de sobreestimación general, un recuerdo mejor podría implicar exactamente lo contrario.

En el fondo encontramos aquí el dilema siempre latente, cuando hablamos de memoria selectiva, entre exactitud del recuerdo e

intensidad del mismo, que llega a ser especialmente evidente cuando hablamos de estimación de frecuencias.

Dos procesos son factibles. En primer lugar, que la intensidad del recuerdo provoque, según el principio de la disponibilidad, una estimación más fuerte que pueda terminar en sobreestimación. Pero, en segundo lugar, también es posible que una atención, un procesamiento y una recuperación selectivas, terminen generando un recuerdo exacto. Mientras la saliencia de unos estímulos concretos (en nuestro caso, estereotípicos) nos podría permitir acudir al recuerdo exacto, que haría las funciones de un contador de apariciones, en el caso de otros estímulos no salientes habríamos de fijarnos en una cierta adivinación de las mismas, lo cual podría devenir en sub o sobreestimaciones según el caso.

Ambas posibilidades son concebibles, como decimos, pero no hay por qué considerar necesariamente la primera como única opción.

4.2.3.1.1.2. Otros estudios sobre la correlación ilusoria debida a la asociación estereotípica

Este tipo de correlación ilusoria ha suscitado un interés mucho menor que la debida a la infrecuencia, quizá porque esta última era más novedosa teóricamente, mientras la que nos ocupa ahora es digamos una adaptación de las correlaciones ilusorias a los numerosos estudios que han tratado la memoria preferente de la información estereotípica. Sin embargo, esto no quiere decir que el efecto de la infrecuencia sea más fuerte ni más relevante socialmente que el de la estereotipia.

A pesar de todo, algún experimento ha recogido este tipo de correlación ilusoria y ha tratado de profundizarlo estudiando la influencia de otros factores.

Por ejemplo, Kim y Baron (1988) intentan ver la incidencia de la excitación en la correlación ilusoria. La lógica es que la influencia de los estereotipos, como esquemas simplificadores, debe ser mayor en condiciones de sobrecarga o dificultad en la percepción. La excitación debería pues producir esta misma situación y por consiguiente una mayor dependencia de los estereotipos. En la literatura aparece de hecho que sujetos excitados son capaces de atender a menos claves en el ambiente y se centran en las que son dominantes o fácilmente accesibles (cf. Eysenck, 1976).

La excitación se manipula por medio del ejercicio físico. Los sujetos han de pedalear durante un cierto tiempo, en una condición prolongado y en la otra breve, de modo que a la hora de hacer la prueba los sujetos que han realizado un ejercicio prolongado (condición de excitación) presentan un ritmo y una presión cardíaca claramente alterados con respecto al otro grupo (de control).

El procedimiento experimental presenta mejoras respecto al de Hamilton y Rose, con un grupo de relleno al principio y al final para aminorar la primacía y la recencia, y una lista de estimación de frecuencias que contenía tanto adjetivos presentados como otros nuevos.

Por otro lado, el informar a los sujetos de que el objetivo era estudiar la relación entre el ejercicio y la formación de impresiones, y la aplicación de dos cuestionarios sobre estado

de ánimo (antes y después del ejercicio) pueden haber hecho a los sujetos excesivamente autoconscientes de su excitación y de la posible influencia de la misma en la percepción, lo cual podría afectar de alguna manera a los resultados.

Para empezar, se comprobó por los cuestionarios que la manipulación del ejercicio no incidía sobre el estado de ánimo que confesaban los sujetos. A continuación, los resultados mostraron que los sujetos excitados estimaban como más frecuentes a todos los adjetivos en general, comparados con el grupo de control. Los adjetivos estereotípicos eran percibidos como más frecuentes que los neutros, y esta diferencia era mayor para los sujetos excitados cuando los ítems realmente habían sido presentados. Cuando los ítems, en cambio, eran nuevos, los estereotípicos también eran percibidos como más frecuentes que los neutros, pero la excitación no tenía efecto en esta diferencia.

Los resultados nos hablan pues de la sobreestimación de lo estereotípico tanto en lo realmente percibido como en lo inventado. Conforme a lo esperado, dificultar la percepción por medio de la excitación aumenta la tendencia a centrarse en lo estereotípico en la información que se percibe, pero no tiene sin embargo efecto en la invención. El hecho de que la diferencia entre lo estereotípico y lo neutro sea mayor para los adjetivos efectivamente aparecidos que para los inventados o nuevos, nos revela que el efecto está presumiblemente producido por un recuerdo selectivo hacia lo estereotípico más que por la adivinación.

4.2.3.1.1.3. La comparación entre las dos fuentes de correlación ilusoria.

Cuando analizamos la correlación ilusoria basada en la distintividad (infrecuencia), ya mencionamos los estudios de Spears y colaboradores, en los que aparecía que los experimentos que manipulaban la asociación previa obtenían una correlación ilusoria claramente más intensa que los que manipulaban la infrecuencia.

Por su parte, Fiedler, Hammett y Hofmann (1984) llevan a cabo un estudio en el que se manejan los dos tipos de correlación ilusoria. Se presentaban frases que referían opiniones sobre la educación, bien liberales, bien autoritarias. Cada frase se atribuía a un estudiante o a un funcionario. El estereotipo de estudiante incluía una visión liberal de la educación y el del funcionario una opinión autoritaria de la misma.

El diseño contenía además dos factores intersujetos. Uno se refería a la sobrecarga cognitiva, es decir a la cantidad de información presentada. El otro afectaba a la distribución de frecuencia de ítems; en una condición había el mismo número de frases autoritarias y liberales, y el mismo número asignadas al estudiante y al funcionario, mientras que en la otra condición un actor era más frecuente que otro y un tipo de opiniones era asimismo más frecuente que la otra. (En cualquier caso, e independientemente de la frecuencia concreta, la proporción de opiniones autoritarias y liberales era siempre la misma para el estudiante y el funcionario). Por tanto en la primera de estas condiciones tendría que darse exclusivamente la correlación ilusoria debida a la asociación previa, y en la otra condición

deberían darse a la vez ambos tipos de correlación ilusoria en el grupo infrecuente.

Este estudio contempla un aspecto adicional muy importante. Mide el grado en que cada frase, una vez atribuida a uno de los dos personajes, es percibida por los sujetos como liberal o autoritaria. Y ello porque una de las fuentes posibles de la correlación ilusoria, al margen de una memoria diferencial, puede ser una interpretación de los estímulos convergente con los estereotipos del supuesto actor. En concreto, si la misma frase es juzgada como más liberal en boca de un estudiante que de un funcionario, y viceversa, esto puede conducir perfectamente a una percepción de correlación ilusoria, independiente de la memoria, entre estudiante y liberalismo y a la inversa.

Por otra parte, el experimento tiene dos particularidades que limitan la generalización de sus conclusiones. Una es que no se controla el tiempo que cada sujeto pasa con cada estímulo, pues cada persona pasa las tarjetas a su propio ritmo. Esto induce a mirar con cautela la atribución de los efectos significativos al recuerdo diferencial, los cuales podrían deberse en cambio a una exposición diferencial a los estímulos. La otra particularidad es que no se utilizan distintos autores supuestos de las frases sino que todas pertenecen a un único estudiante y a un único funcionario. Esto puede haber introducido una presión mucho mayor hacia la coherencia de las frases pertenecientes a una misma persona, y con ella una mayor tendencia a interpretar convergentemente los estímulos.

Las medidas dependientes que se incluyeron fueron las usuales en los experimentos de correlación ilusoria por infrecuencia

(estimación de porcentajes, atribución de cada frase a su autor, y evaluación en escalas de los dos autores). El resultado principal obtenido fue una correlación ilusoria entre estudiante y liberalismo y viceversa, debida al estereotipo previo sin que los dos factores intergrupo influyeran en la misma. Esto último significa que no se dio la correlación ilusoria por infrecuencia. Tampoco la sobrecarga cognitiva parece haber influido. Las tres medidas de la correlación ilusoria mantienen altas correlaciones entre sí. Sin embargo, la atribución de todo el resultado a la memoria diferencial es problemática puesto que efectivamente se encontró que los mismos estímulos eran percibidos como más autoritarios en boca del funcionario que del estudiante, y a la inversa. Por consiguiente, no se sabe en qué medida el efecto se debe a la memoria y en qué medida a la interpretación convergente de los ítems. En cualquier caso, la consecuencia de este efecto, sea cual sea la causa, desembocaría en la conocida tendencia a la perpetuación de los estereotipos.

Un resultado inquietante es que el efecto de la correlación ilusoria parecía deberse a las respuestas especialmente sesgadas de un cuarto de la muestra. Esto, según los propios autores, cuestiona la generalidad de la correlación ilusoria como algo basado en un proceso cognitivo y automático, y sugiere una interpretación de la misma en términos de una estrategia aprendida o deliberada.

Hasta ahora hemos pasado revista a investigaciones que incluyen, separadamente o a la vez, a los dos tipos de correlación ilusoria. Sin embargo, sólo conocemos un estudio, el de McArthur y Friedman (1980) que oponga deliberadamente un efecto al otro

para ver cuál es más potente. Estos autores presentan a sus sujetos comportamientos positivos y negativos, entre los que predominan los primeros. Las conductas eran atribuidas a dos grupos sociales, cada uno de los cuales es mayoritario en una condición y minoritario en la otra. Seis individuos pertenecen a un grupo (mayoritario) y dos al otro (minoritario). Las medidas dependientes usuales en los estudios de correlación basada en la infrecuencia se aplican a los dos miembros del grupo infrecuente y a dos de los miembros del grupo frecuente. Además se pidió a los sujetos que describieran a estos 4 individuos en sus propias palabras. El experimento se repitió tres veces usando en cada caso una categorización grupal basada en edad (joven/viejo), en sexo (hombre/mujer) y en raza (blanco/negro).

El estudio adolece de un inconveniente fundamental. Asume sin más que los rasgos negativos serán más estereotípicos de los exogrupos de los sujetos experimentales, que eran jóvenes blancos. Es decir, supone que las conductas negativas serán estereotípicas de los negros, de los viejos, y además de las mujeres. Esto, que ni siquiera se comprueba en otra muestra análoga, aparece como algo un tanto gratuito. Incluso en el caso de demostrarse que tales grupos gozan de una valoración social más baja, ello no significa que se les atribuyan todos los rasgos negativos. Los comportamientos negativos correspondían a los rasgos de no sociabilidad y de irresponsabilidad. No resulta ni siquiera probable que las mujeres en general sean vistas por ejemplo como insociables, y los viejos como irresponsables. De aquí se deduce pues que en realidad no se puede hablar de conductas estereotípicas ni previamente asociadas.

Pese a todo, expondremos sus resultados, que se resumen de la siguiente manera. En la evaluación de los individuos, los grupos supuestamente negativos eran valorados más negativamente cuando eran infrecuentes que cuando eran frecuentes, lo cual encaja con el efecto de la distintividad por infrecuencia, teniendo en cuenta que las conductas negativas eran infrecuentes y por tanto distintivas.

Sin embargo, los grupos supuestamente positivos eran valorados más positivamente cuando eran infrecuentes que cuando eran frecuentes, en contra de lo previsto puesto que la distintividad de las conductas negativas habría de tener un impacto especial en el grupo infrecuente.

En cuanto a las atribuciones de ítems a los grupos, se obtuvieron en unos casos resultados no significativos, y en otros casos una mayor atribución de conductas negativas a grupos infrecuentes conforme al efecto de la distintividad por infrecuencia, pero también una mayor atribución de conductas positivas al grupo frecuente. La relación (correlación de Pearson) entre las dos medidas dependientes, la evaluación y la atribución de comportamientos, fue muy baja.

Los autores interpretan sus datos en el sentido de que la correlación ilusoria por infrecuencia es más débil y resulta anulada e incluso invertida por aquella otra debida a la asociación previa. La primera sólo se da cuando la minoría está formada por un grupo socialmente negativo. Cuando por el contrario la minoría la constituye un grupo socialmente positivo (como supuestamente son los blancos, los hombres y los jóvenes)

entonces hay una subatribución de comportamientos negativos (distintivos) a la misma, en comparación con la mayoría.

Por otra parte, el efecto de la distintividad por infrecuencia, cuando se da, parece ser debido tanto a una sobreatribución de ítems negativos a la minoría como de ítems positivos a la mayoría.

Sin embargo, los autores no explican por qué el grupo socialmente positivo es visto como más positivo cuando es minoría que cuando es mayoría. Teniendo en cuenta que el efecto de asociación previa ('estereotípica') debe ser constante en ambos casos, y que los comportamientos distintivos por infrecuentes son los negativos, cuando el grupo se convierte también en infrecuente y distintivo debería esperarse una mayor asociación con las conductas negativas y no con las positivas. Los resultados parecerían encajar con la rocambolesca idea de que los comportamientos distintivos son los infrecuentes, pero el grupo distintivo es el frecuente.

En suma, un estudio de resultados poco claros y que además posee un gran defecto en su aplicación como ya hemos comentado, cuya conclusión fundamental es la debilidad y el erratismo del efecto debido a la co-infrecuencia.

Nosotros hemos realizado un experimento específicamente dirigido también al contraste entre las dos fuentes de la correlación ilusoria, en la creencia de que la que es producto de la asociación estereotípica es mucho más fuerte y relevante socialmente que la debida a la infrecuencia.

En el siguiente capítulo pueden consultarse los resultados del mismo.

4.2.3.1.2. Otros estudios sobre estimación de frecuencias.

Hay algunas investigaciones que utilizan estimación de frecuencias para calibrar la relación entre estereotipo y memoria, y que no se encuadran dentro de las correlaciones ilusorias aunque las similitudes son claras.

Slusher y Anderson (1984) publican un artículo destinado a evaluar el efecto de la imaginación de información confirmante en el mantenimiento de los estereotipos. Se presentaba a los sujetos una serie de frases, se les animaba a que imaginaran la escena que describía cada una, y se les advertía que se les pediría recordar información sobre las mismas. Cada frase contenía el nombre de una persona calificado con un adjetivo correspondiente a un rasgo de personalidad, el grupo profesional al que pertenecía, y una situación concreta. Cada adjetivo era estereotípico de uno de los tres grupos profesionales existentes, pero aparecía con igual frecuencia asociado a cada uno de los tres grupos. Esto supone que de cada tres veces que aparece un adjetivo una de ellas es estereotípica y las otras dos neutral. Ya hemos comentado, al hablar de las correlaciones ilusorias, el problema inherente a los diseños en que la frecuencia de todos los estímulos es la misma, por la posible adivinación del patrón por algunos sujetos.

Junto a las frases que hemos mencionado se incluían otras en las que se proporcionaba un nombre, la profesión, y una situación, pero sin mencionar ningún adjetivo. Las situaciones estaban diseñadas y habían sido pretestadas de modo que, unidas

a la profesión correspondiente, dieran a los sujetos la posibilidad de imaginar la escena con un rasgo estereotípico determinado, sin mencionarlo claro está. Por ejemplo si se hablaba de un abogado en la situación de ir a comprar un coche, y teniendo en cuenta que una de las características del estereotipo de abogado es la riqueza, el sujeto imaginaba a un abogado rico que iba a comprar un coche deportivo o lujoso. Unido a otras profesiones sin embargo, la misma situación no facilitaba una imagen de riqueza. Cada situación aparecía el mismo número de veces con cada grupo. En una condición las situaciones estaban vinculadas a la 'imaginación' de tres rasgos estereotípicos, uno para cada grupo, entre los que aparecían calificando a los actores en las frases del primer tipo. En la otra condición eran los otros tres rasgos estereotípicos los 'provocados'.

En resumen, había dos tipos de frases en el cuadernillo (con y sin rasgos de personalidad explícito) que se entremezclaban en orden aleatorio, y todas ellas aparecían con la misma frecuencia con cada grupo.

A renglón seguido, se les presentaba una lista con todos los adjetivos usados, se les informaba de que dos tercios de las 54 frases percibidas contenían tales adjetivos asociados a grupos ocupacionales, y se les preguntaba la frecuencia con que cada uno había sido aplicado a miembros de cada grupo. Los análisis mostraron que los adjetivos eran juzgados más frecuentes cuando eran estereotípicos (aparecían junto al grupo del que eran estereotípicos) que cuando eran neutros (estaban asociados a otros grupos distintos). Además, esta diferencia crecía significativamente cuando los sujetos habían recibido situaciones

en las que era fácil imaginar a dichos adjetivos unidos a los grupos de los que eran estereotípicos.

Aunque en estas situaciones, los adjetivos eran imaginados por el sujeto y no aparecían realmente en los estímulos, los sujetos no parecían poder distinguir perfectamente entre los aspectos percibidos e imaginados.

Estos datos parecen avalar pues una doble vertiente en la memoria preferente de material estereotípico, basada por un lado en un recuerdo particularmente alto de la información percibida, y por otro en la intrusión errónea en la memoria de evidencia confirmante que es generada por el propio sujeto. Ambos procesos serían diferentes desde el punto de vista teórico pero tanto uno como otro culminarían en un proceso de autoconfirmación.

Zuroff (1989) pidió a sus sujetos que se formaran una impresión de una mujer, a partir de la información proporcionada, a la que bien previa o bien posteriormente a esa información se describía como 'convencional' o como 'liberada'. El conjunto de estímulos estaba compuesto de 12 adjetivos estereotípicamente femeninos y de 8 estereotípicamente masculinos, cada uno de los cuales era contemplado durante un intervalo determinado que podía ser prolongado por el sujeto si necesitaba más tiempo. Este extremo tenemos que verlo una vez más como una amenaza a las conclusiones derivadas específicamente de la memoria selectiva, dado que el tiempo de exposición puede ser una variable interviniente. Cada adjetivo se repetía con una de las cuatro frecuencias siguientes (0, 2, 5, 8). Previamente a la administración de la medida dependiente, a los sujetos se les decía el total de apariciones de adjetivos (85) y además se les informaba de que de entre estos

85, 75 eran estereotípicamente masculinos o femeninos y 10 neutrales. Inmediatamente se les pedía la estimación de frecuencias. La estimación que se les pedía a los sujetos era el total de los estímulos estereotípicamente masculinos (el de los femeninos no hacía falta pedirlo puesto que era combinación lineal del anterior).

Los resultados mostraron que los sujetos a los que se les había definido a la mujer como liberal previamente a los estímulos estimaron un mayor número de palabras estereotípicamente masculinas que aquellos otros a los que se les había dicho que la mujer era convencional.

En cambio, cuando se les volvían a leer los estímulos y se les pedía una estimación de frecuencias individuales para cada uno de ellos, entonces tal ventaja desaparecía y la etiqueta de 'convencional' o 'liberal' no tenía influencia en la estimación. Las estimaciones para cada adjetivo eran en general bastante acertadas, al margen de que una vez más las frecuencias reales más bajas subían en la estimación y las más altas bajaban.

En el tercero de los experimentos, se aumentaba la saliencia de las frecuencias específicas al pedir a los sujetos una tarea de ordenación de los estímulos según su frecuencia, y se esperaba que esta mayor saliencia aumentara la influencia de las frecuencias específicas en el juicio de frecuencia global y destruyera por tanto el efecto de la etiqueta sobre esta última estimación. Sin embargo, la incidencia de esta mayor saliencia aumentó la estimación tanto para la mujer convencional como para la liberada en el mismo grado, con lo que se mantenía la diferencia entre las dos.

Este es uno de los escasos estudios de estimación de frecuencias que conocemos en el que podría hablarse de comparación de elementos estereotípicos con contraestereotípicos. Sin embargo, esto tampoco es exactamente así dado que el hecho de que un adjetivo sea estereotípico de lo masculino no garantiza totalmente que sea contraestereotípico de lo femenino, o al menos no en la misma medida.

El resumen de este estudio es por un lado la influencia del estereotipo en una estimación global mayor de los elementos confirmatorios. Sin embargo, esto no es así en la estimación individual, lo cual cuestiona muy seriamente que el origen de la estimación global pueda ser la memoria diferencial. Esta supuesta memoria diferencial debería pasar por un recuerdo superior de los elementos confirmatorios concretos, cosa que no sucede. Además, no había correlación significativa entre las estimaciones individuales de adjetivos y la estimación global concreta. Si no se debe pues a la memoria, parecería ser que el resultado sería producto de la utilización del estereotipo directamente como criterio de estimación, algo análogo a lo que en las medidas de reconocimiento se llamaría adivinación.

4.2.3.1.3 Conclusiones.

Las estimaciones en las que la memoria desempeña un papel no dejan de ser medidas indirectas de la problemática que nos ocupa, porque se ven influenciadas por otros procesos.

La medida más cercana a nuestro interés es la estimación de frecuencias de aparición. En este campo, los resultados de Zuroff (1989) nos ponen en guardia contra aceptar estimaciones globales según una dimensión de categorización en vez de estimaciones sobre estímulos concretos, ya que ambas no parecen estar necesariamente muy relacionadas.

De la evidencia existente, preferente pero no exclusivamente elaborada bajo el paradigma de las correlaciones ilusorias, puede concluirse que los estímulos estereotípicos estereotípicos son estimados como más frecuentes que los neutrales. No hay datos suficientes para establecer una comparación entre material estereotípico y contraestereotípico.

4.2.3.2 Recuerdo libre

Numerosas referencias en la literatura reflejan la influencia de la estereotipia en el recuerdo libre. El estereotipo parece actuar como una estructura que condiciona la memoria de la información que se relaciona con él.

Por ejemplo, Macrae y Shepherd (1989) comprueban que cuando un acto criminal está realizado por una persona dentro de cuyo estereotipo cabe ese comportamiento (un asalto perpetrado por un obrero, o una malversación llevada a cabo por un contable) se recuerdan más datos del incidente. Se trata de información en principio neutra. Hasta aquí, simplemente tenemos que los sucesos estereotípicos, al igual que los que siguen un guión conocido, facilitan la estructuración del recuerdo y por tanto un recuerdo más alto.

Lo que más nos interesa sin embargo es si el estereotipo promueve especialmente el recuerdo de información confirmatoria. El panorama general parece ser que el material estereotípico es especialmente memorable, significativamente por encima de la información neutra. En cuanto a si lo estereotípico se recuerda mejor que lo contraestereotípico, la evidencia es contradictoria, aunque parecen ser más abundantes los estudios que obtienen un recuerdo estereotípico superior al contraestereotípico que los que ofrecen el resultado contrario.

4.2.3.2.1. Estudios que reflejan un mayor recuerdo consistente.

En este punto, una vez más, el gran problema se centra en la ambigüedad del concepto de 'incongruente'. Con esa rúbrica aparecen elementos que claramente no pueden ser catalogados de contraestereotípicos, y otros cuantos cuya conceptualización es dudosa.

Tomemos para empezar los estudios de Bodenhausen (1988; Bodenhausen et al., 1987) sobre la influencia de los estereotipos en los juicios de culpabilidad. Se relata un incidente, un asalto, por el que una persona es inculpada judicialmente y se pide un juicio de probabilidad sobre su culpabilidad o inocencia. Después, inesperadamente, se pide recordar todo lo que se pueda sobre el caso. La cantidad de elementos en la historia que apuntaban a la culpa y aquellos otros que se inclinaban hacia la inocencia estaba contrabalanceada, de modo que en unos casos predominaban los primeros y en otros los segundos. La manipulación experimental consistía simplemente en el nombre del acusado que en una condición era un nombre corriente perteneciente a la mayoría de origen anglosajón, y en la otra condición era un nombre que remitía claramente a la comunidad hispana, grupo social que está socialmente considerado como agresivo. De este modo, se pretendía comprobar si la presunta agresividad de los hispanos condicionaba los juicios de culpabilidad sobre el asalto. Los resultados mostraron que cuando los sujetos sabían antes de leer la información que el acusado era hispano, se recordaba una mayor proporción de datos inculpatorios y se juzgaba como más probable que la persona

fuera culpable. Este patrón aparecía no obstante algunos resultados extraños en el recuerdo, como el hecho de que también en el caso de uno de los dos 'acusados anglosajones' se recordaba más información inculpatoria que absolutoria.

A pesar de algunos resultados incoherentes en esta línea, el patrón de ambas investigaciones remite a un mayor recuerdo de los datos que casan bien con el estereotipo, tal que éste parece guiar de alguna forma la percepción o codificación de la información. Ahora bien, ¿podemos considerar esto como evidencia de un mayor recuerdo estereotípico que contraestereotípico? En nuestra opinión, esto está fuera de lugar puesto que una cosa es que un hispano sea visto como agresivo, y otra muy distinta que se considere como contrario al estereotipo el que sea inocente de un asalto. Aparte de que agresivo y criminal no son exactamente sinónimos, digamos que se da una asimetría en cuanto que la ausencia de un dato estereotípico (o, como en este caso, compatible con el estereotipo) no implica en sí misma un hecho necesariamente contraestereotípico.

Otro modo de entender lo inconsistente es, como ya hemos visto anteriormente, utilizar como tal lo típico de una categoría distinta y presuntamente contraria. Con frecuencia, se utilizan rasgos estereotípicos masculinos como inconsistentes femeninos y viceversa. Como también hemos argumentado ya, aunque esta perspectiva tiene cierta base en la medida en que las categorías sean realmente opuestas, mutuamente excluyentes y agoten entre ellas la dimensión correspondiente de categorización (de modo que una persona tenga que pertenecer necesariamente a una de ellas), esto no garantiza sin embargo que un rasgo estereotípico de una

categoría sea automáticamente antiestereotípico para la otra. Se necesitaría una comprobación, con la misma muestra u otra similar, de que tales adjetivos son efectivamente percibidos como contraestereotípicos para el grupo en cuestión.

Apoyo para esta cautela lo hayamos en nuestros propios datos del cuestionario sobre la comprensión del fenómeno de los estereotipos que hemos relatado en el capítulo IV. En él, contábamos con tres adjetivos aplicados a la vez a hombres y mujeres. De las tres correlaciones entre las puntuaciones de una escala para hombres y mujeres, sólo una resultaba significativa y en cualquier caso su coeficiente estaba solamente en torno a -0,3. Si lo estereotípico para los hombres fuera contraestereotípico para las mujeres tal correlación de ambos grupos en la misma escala tendría que haber tendido a ser perfecta y negativa (-1.0).

En definitiva, los estudios que utilizan esta forma de manipulación de la inconsistencia no presentan sino una evidencia limitada y sin garantía sobre la confrontación entre lo confirmatorio y lo desconfirmatorio.

Luther-Starbird (1984) mencionan un mayor recuerdo de información psicopatológicamente diagnóstica cuando ésta es consistente con el sexo de la persona en cuestión.

Asimismo, Stangor y Buble (1989) encuentran en una población infantil un mayor recuerdo de aquellas fotografías en las que los personajes ejecutaban tareas típicas de su sexo que de aquellas otras en las que aparecían personas en situaciones o acciones típicas del otro sexo. Desgraciadamente, los autores desprecian los ítems neutros y no los incluyen en los análisis, impidiendo

así unas conclusiones más detalladas. Complementariamente, cuando se les enseñaba un supuesto anuncio publicitario en el que los niños jugaban con juguetes típicos de las niñas y viceversa, los pequeños sujetos distorsionaban en cierta medida su recuerdo de forma que resultara más consistente con el estereotipo (niños jugando con juguetes 'de niño' y niñas con juguetes 'de niña').

Usando la categorización por razas, Higgins y Ross (descrito en Higgins & King, 1981) presentan comportamientos, la mitad positivos y la mitad negativos, que hacían referencia a rasgos estereotípicos de blancos y negros. El supuesto actor de esos comportamientos era en unos casos un blanco y en otros un negro. Cuando la prueba de memoria tenía lugar en la misma sesión, se olvidaban más elementos estereotípicamente blancos cuando el actor era negro y viceversa. Por otro lado, los sujetos experimentales, que eran todos blancos, recordaban correctamente entre los elementos estereotípicos de los blancos más comportamientos positivos, y entre los estereotípicos de los negros más conductas negativas. Con el tiempo iban creciendo además las distorsiones (falsas atribuciones) negativas hacia los negros. En conclusión, parecía darse a través de la memoria una tendencia confirmatoria, tanto descriptiva como evaluativa, de los estereotipos existentes.

Sin embargo, no todos los resultados son tan claros. Higgins y Petty (descrito en Higgins & King, 1981) utilizan el mismo esquema anterior pero ahora volviendo a la categorización sexual. Presentan de nuevo conductas que ejemplifican rasgos estereotípicos masculinos y femeninos, tanto positivos como negativos, que eran presuntamente realizadas bien por una mujer,

bien por un hombre. Manipulan además la composición sexual del grupo experimental a la manera de Taylor et al. (1978) de tal modo que la distribución sexual fuera asimétrica en todos los casos (una mujer y tres hombres, o un hombre y tres mujeres). Curiosamente, cuando el sexo del sujeto experimental se encontraba en minoría en su grupo, y por lo tanto la dimensión sexual se hacía más saliente para él o ella, entonces recordaba menos información estereotípicamente masculina para el actor masculino y menos información estereotípicamente femenina para el actor femenino, que cuando el sujeto se encontraba en mayoría.

Los autores interpretan esto como que cuando el género es una categoría más saliente los sujetos acceden de manera más consciente a una 'visión moderna' de las diferencias entre los sexos, mientras que la visión tradicional sería utilizada 'por defecto' cuando el procesamiento es más pasivo. Recordemos que esta es exactamente la perspectiva teórica que está detrás de la investigación de Devine (1989). Los resultados admiten, empero, otra interpretación completamente distinta, como sería simplemente la tesis de que cuando la dimensión se hace saliente la información inconsistente se procesa de manera más detallada o intensa. En cualquier caso, la explicación de los autores no deja de ser una especulación, puesto que no comprueban en su muestra o en otra equivalente hasta qué punto los estereotipos 'clásicos' o 'modernos' sobre los sexos están vigentes.

Otra forma de abordar la cuestión de la inconsistencia es la que emplean Brewer, Dull y Lui (1981), quienes continúan con el planteamiento de tratar de conseguir la inconsistencia por medio de utilizar material consistente con otra categoría

presuntamente opuesta, pero empleando ahora subcategorías. De este modo dividen los ítems en tres: consistentes o estereotípicos de la subcategoría; de consistencia 'mixta' que son coherentes con la categoría pero pertenecientes a otra subcategoría; y por último inconsistentes, los cuales son típicos de otra categoría distinta (jóvenes/viejos). Todas las dudas manifestadas anteriormente a propósito de considerar como contraestereotípica esta forma de llegar a la inconsistencia se repiten aquí. Por otro lado, parece que los elementos de 'consistencia mixta' estarían en algún lugar entre lo estereotípico y lo neutro, aunque no se sabe en qué medida se acercaría más a uno o a otro. Otro problema usual que aparece en este artículo es que el control por parte del propio sujeto del tiempo de exposición condiciona la atribución exclusiva de los efectos a la memoria diferencial.

En la medida en que confirmamos validez al experimento, los resultados confirman la conclusión más sólida que parece desprenderse de la literatura: la mayor memorabilidad de la información relevante para el estereotipo, confirmante o desconfirmante, en comparación con la irrelevante. Tanto los ítems consistentes como los inconsistentes se recuerdan más que los de 'consistencia mixta', y no hay diferencia entre los dos primeros. Es interesante reseñar que el mayor recuerdo de lo inconsistente va acompañado de un mayor tiempo de percepción que los sujetos le dedican a esos estímulos, algo que no sucede con los consistentes. Esto sugiere la posible existencia de mecanismos distintos detrás de estos dos tipos de ítems para

explicar su mayor memorabilidad, tal como quedaba reflejado en los modelos teóricos que examinamos.

Un trabajo que sí parece manipular lo inconsistente de manera que pueda igualarse convincentemente a lo contraestereotípico es el de O'Sullivan y Durso (1984). Aquí los adjetivos inconsistentes son los opuestos de los estereotípicos para cada grupo en concreto. Se le presentan a los sujetos varias biografías consistentes en: una etiqueta de un grupo que define el estereotipo; dos rasgos estereotípicos; un rasgo más que podía ser también estereotípico (marginal o central), contraestereotípico (central o marginal), o neutral; y dos datos irrelevantes más. El efecto más interesante es que, conforme a lo predicho, los rasgos estereotípicos iniciales se recuerdan mejor si van seguidos de ítems incongruentes que si van seguidos de ítems congruentes o estereotípicos. Esto nos indica que cuando el sujeto percibe información incongruente, examina la información inicial (congruente) para tratar de buscar una integración.

En el segundo experimento, en donde se duplican los rasgos congruentes/incongruentes, incluso el recuerdo de la etiqueta del grupo resulta afectado de modo que se recuerda más cuando va seguida de ítems incongruentes. El mismo principio que antes explicaría este resultado, sólo que ahora la cantidad de información desconfirmante haría incluso reexaminar la etiqueta inicial para asegurarse que se trata efectivamente de ese grupo.

En cuanto a los ítems que varían según la condición (estereotípicos, contraestereotípicos o neutrales) el mejor recuerdo corresponde por el contrario a los confirmantes, luego

a los desconfirmantes o contraestereotípicos, y por último el peor recuerdo con diferencia era el de los irrelevantes. Hay que tener en cuenta que estos distintos tipos de ítems varían con respecto a una base de ítems estereotípicos.

El resumen de este estudio es la paradójica conclusión de que una información estereotípica se recuerda mejor si va unida a otra contraestereotípica, pero esta última se recuerda en sí misma peor que un incremento de la información confirmante. Una vez más, se confirma en cualquier caso la superior memorabilidad de lo estereotípicamente relevante.

4.2.3.2.2. Estudios en los que predomina el recuerdo inconsistente.

Junto a los experimentos que hemos visto reflejan una ventaja del recuerdo de lo consistente sobre lo inconsistente, comoquiera que esto último se interprete en cada caso, también hay trabajos que arrojan un resultado contrario: el mayor recuerdo de lo inconsistente. Por ejemplo, Novie (1985) afirma que los ítems más memorables eran los favorables inconsistentes.

Wyer y Martin (1986) también encuentran el predominio del recuerdo desconfirmante al menos bajo determinadas condiciones. Utilizan conductas que son congruentes o incongruentes con la imagen del grupo y con los rasgos que se ofrecen para definir al individuo, ya sea desde un punto de vista evaluativo, ya sea desde un punto de vista descriptivo. En este último caso, nos encontramos con material contraestereotípico desde un punto de vista estricto. Tanto si la incongruencia es evaluativa como

descriptiva (contraestereotípica), los comportamientos inconsistentes son recordados mejor que los consistentes.

Cuando, en un segundo experimento, los rasgos definitorios del individuo son incongruentes con los de su grupo, se vuelven a recordar mejor las conductas descriptivamente incongruentes con los rasgos, pero esta vez se recuerdan mejor las conductas evaluativamente congruentes con dichos rasgos. La interpretación de estos resultados es de cualquier modo bastante complicada porque los comportamientos inconsistentes con los rasgos son a la vez consistentes con la pertenencia grupal, por lo que no se sabe hasta qué punto se puede llamar a un comportamiento congruente o incongruente en general. En suma, aunque la implicación de todos datos del artículo no está muy clara, parece derivarse de ellos una mayor memorabilidad de lo contraestereotípico.

Hasta ahora hemos venido hablando de la influencia del estereotipo en la memoria en un sentido u otro. Pero no todos los estudios verifican un efecto en la memoria.

Da Silva (1983) halló un sesgo del estereotipo en los juicios pero no en la memoria, ni usando medidas de recuerdo libre, ni de reconocimiento. Este resultado es explicado en términos del modelo de doble memoria, una para los sucesos y otra diferenciada para las inferencias.

Por otro lado, muchos de los estudios que hemos venido mencionado obtienen efectos sólo en determinadas condiciones pero no en otras.

En el trabajo de Bodenhausen (1988) el efecto confirmatorio en el juicio de culpabilidad y la consiguiente memoria preferencial de lo inculpatório desaparecen cuando el sujeto va haciendo un juicio sobre cada ítem que percibe. El evaluar los ítems de uno en uno en cuanto a su evidencia inculpatória o absolutoria obliga, según la interpretación de los autores, a prestar una atención individual a cada ítem y elimina el procesamiento selectivo.

En el otro estudio bajo el mismo paradigma (Bodenhausen et al., 1987) se obtiene el mismo efecto cuando el sujeto anticipa que tendrá que hacer un juicio de culpabilidad del acto, pero no cuando cree de antemano que habrá de evaluar la agresividad del protagonista (aunque luego ambos grupos hicieron ambas tareas). Los autores explican que esto se produce por la mayor dificultad anticipada del juicio de culpabilidad que del de agresividad. Comprueban que los primeros percibían de antemano su cometido como más difícil que los segundos. Sin embargo, esta es sólo una de las explicaciones que pueden ofrecerse dentro de la distinta naturaleza de ambos juicios. Por ejemplo, podría argumentarse que el juicio sobre agresividad, precisamente el componente de la imagen de los hispanos, puede haber alertado a los sujetos sobre la posible relación del experimento con los estereotipos por lo que pueden haber hecho un esfuerzo por evitar sus efectos.

La ventaja del recuerdo contraestereotípico en el trabajo de Wyer y Martin se esfumaba cuando a los sujetos se le daba tiempo para pensar sobre la información que habían percibido y se les hacía escribir un perfil sobre la persona, en lugar de hacer una típica tarea de distracción o relleno.

Estas últimas referencias dan pie aparentemente para reforzar la idea de un estereotipo como una estructura simplificadora cuyo efecto cognitivo se deja sentir cuando las condiciones de percepción se hacen más difíciles o exigentes (falta de tiempo para pensar, dificultad de la tarea, etc.).

Una cuestión tan interesante como poco tratada empíricamente en relación a la estereotipia es su desarrollo ontogenético, la evolución de su influencia según el niño se va desarrollando. Esta es precisamente la meta fundamental del estudio de Stangor y Ruble (1989), quienes hallan que el efecto del recuerdo confirmatorio (de elementos sexualmente estereotípicos, tal como ya describimos) va creciendo a medida que el niño tiene más edad (de 4 a 9 años). Sin embargo, la otra medida, la de distorsión en el recuerdo del material inconsistente (anuncio publicitario), va disminuyendo con la edad.

Parece pues que la influencia del estereotipo sexual en el recuerdo de información realmente existente va aumentando a medida que los niños se hacen mayores, pero paralelamente su incidencia sobre la distorsión de dicho recuerdo se va reduciendo.

4.2.3.2.3. Conclusiones.

La conclusión final del recuerdo libre es pues de nuevo una mayor memorabilidad del material vinculado al estereotipo comparado con el neutro, especialmente en situaciones de dificultad en la percepción o la tarea. Parece haber una ligera tendencia a un mayor recuerdo de lo confirmatorio o estereotípico que de lo contraestereotípico, pero no hay evidencia conclusiva sobre este último punto, entre otras cosas por la ambigüedad con que se define lo inconsistente.

4.2.3.3 Reconocimiento

El panorama de la literatura que usa el reconocimiento no es muy diferente de lo que acabamos de ver respecto al recuerdo libre. También a través de esta medida encontramos un claro efecto del estereotipo en la memoria, tal que la información relacionada con el estereotipo se recuerda más. Más concretamente, el material estereotípicamente consistente es más recordado que el inconsistente, aunque aquí nos volvemos a encontrar con el problema de la ambigüedad en la definición de este último. Pero mientras en el recuerdo libre encontrábamos al menos algunos casos donde predominaba el recuerdo desconfirmatorio, ahora no se encuentran prácticamente resultados donde la información inconsistente tenga un mayor grado de recuerdo que la consistente.

4.2.3.3.1. Recuerdo selectivo o sesgo.

Un elemento importante de los estudios de reconocimiento es que permiten, mediante la manipulación de los ítems a reconocer, intentar separar el efecto del recuerdo selectivo acertado del efecto del error o sesgo selectivo, calificado a menudo como adivinación. Por ejemplo si el individuo contesta afirmativamente a todos los ítems estereotípicos de la lista de reconocimiento, tanto los viejos como los nuevos, está claro que no es que recuerde mejor los elementos estereotípicos sino que cree haber percibido todo lo estereotípico. Así, podemos intentar distinguir de una vez la 'intensidad' de la 'bondad' del recuerdo. Hay

diversas maneras de realizar esto, la más simple de las cuales es analizar por un lado los errores y por otro los aciertos.

En este punto conviene aclarar algo. Los psicólogos cognitivos, y detrás de ellos como de costumbre la corriente cognitiva en la psicología social, consideran como un valor fundamental el distinguir auténtico recuerdo de sesgo, hasta el punto de que cuando el resultado refleja únicamente sesgo suele rechazársele como a un hijo bastardo de la memoria que no merece mayor consideración.

Los psicólogos sociales, empero, deben prestar atención tanto a uno como a otro. Siendo importante distinguir el proceso que realmente produce un efecto determinado, tanto en uno como en otro caso las consecuencias son socialmente relevantes. Si el individuo cree genuinamente recordar que ha percibido una información estereotípica, aunque esto sea invención suya, los efectos sobre la autoperpetuación de los estereotipos serán cuando menos tan poderosos como si su creencia procediera de una percepción real y por tanto de un recuerdo acertado. Incluso más, es aún más peligroso de cara a su posible rigidez un estereotipo que es capaz de autoconfirmarse sin tener que recurrir siquiera a datos de la realidad, aunque fuera de forma selectiva.

Por tanto, la existencia de sesgo es tan trascendente como la del recuerdo selectivo acertado. En el fondo, lo que constituye el objeto principal de nuestra atención es si el sujeto tiene mayor facilidad o no para recordar, acertada o erróneamente, información que confirma los estereotipos. Una vez clarificado este punto principal, no está de más por supuesto procurar especificar qué proceso en concreto explica los resultados.

El único caso en que el sesgo no es de nuestro interés, o lo es a nuestro pesar, es si está provocado por una 'adivinación' cuyo criterio es específico de la situación experimental. Es decir si el contexto del experimento o el conjunto específico del material utilizado proporciona al sujeto la clave de que se encuentra ante material predominantemente estereotípico, entonces ese sesgo resulta un artefacto. En cambio, en la medida que el sujeto pueda usar el estereotipo del grupo como criterio de guía del recuerdo o de la adivinación en la misma forma que lo hace cotidianamente, estaremos sobre una pista correcta.

Vamos a pasar revista a la literatura más importante sobre la problemática en general. Uno de los estudios más citados e influyentes es el de Snyder y Uranowitz (1978) en el que los sujetos leían una narración biográfica sobre una mujer donde se incluían elementos que podían ser compatibles con una vida homosexual y otros compatibles con un estilo heterosexual, y posteriormente se les comunicaba que la mujer terminó viviendo como una lesbiana o como una heterosexual, o bien no se les decía nada al respecto. A continuación se les aplicaba una prueba de reconocimiento en la que cada ítem tenía tres respuestas posibles, una de ellas correcta, más la posibilidad de decir que no había aparecido en la biografía información relevante para la cuestión. Algunas de las preguntas tenían que ver con cuestiones relacionadas con la sexualidad y las tres respuestas que se ofrecían variaban en cuanto a la indicación de una posible homosexualidad o heterosexualidad. Las respuestas fueron evaluadas por jueces en cuanto a esta inclinación sexual implícita.

Se incluía una extraña condición de control en la que se le pedía a una pequeña muestra que contestara al cuestionario de reconocimiento sin haber leído previamente la biografía, con la única información de que la chica era lesbiana u homosexual. Esta condición pretendía ser la línea base, en la que sólo incidía la expectativa estereotípica, para controlar el posible efecto de la adivinación en las respuestas. La estrategia es a nuestro juicio totalmente equivocada pues de la comparación directa entre esta condición de control y la condición normal no puede cuantificarse el influjo del sesgo en esta última. Sorprendentemente, en esta condición de control los sujetos no variaron en sus respuestas según se definiera a la mujer como lesbiana o heterosexual. O sea que no utilizaron la información sobre la vida sexual, lo cual es muy raro porque era la única de que disponían. ¡ Y los autores siguen utilizándola como condición de control! La consecuencia de todo esto es que, en contra de la opinión de Snyder y Uranowitz, no se puede descartar la adivinación o el sesgo como fuente de las diferencias según la etiqueta adjudicada.

Los resultados tienen un carácter mixto puesto que si bien algunas diferencias salen significativas conforme a lo hipotetizado, no ocurre esto con todas. En cuanto al reconocimiento de ítems 'pro-lesbiana' o 'pro-heterosexual', independientemente de si es acertado o no, la etiqueta de lesbiana provocaba un mayor número de respuestas de lesbianismo implícito, pero sin embargo lo contrario no es cierto en relación a la etiqueta de homosexual. Asimismo el saber que la mujer era lesbiana producía mayor número de 'errores lesbianos', y el

conocimiento de que era heterosexual determinaba más 'errores heterosexuales', pero ambas condiciones no siempre se diferenciaban significativamente de la neutral (no etiqueta sexual). Por último, la etiqueta heterosexual traía consigo más aciertos heterosexuales, pero no ocurría lo mismo con la categorización como lesbiana. Podemos especular con que algunas de las diferencias entre los efectos de la calificación de 'lesbiana' y los de 'heterosexual' se podrían deber al distinto grado de informatividad de ambas. Ser heterosexual es lo normal y por tanto esta información no debe aportar mucho a la visión de la persona; de hecho, no está nada claro que haya un estereotipo definido de lo que es un 'heterosexual'. Por su parte, ser lesbiana es pertenecer a una minoría de perfiles más definidos (más definidos para la mayoría), por lo que potencialmente esta categorización es mucho más informativa sobre la imagen de alguien.

En resumen, aunque no todos los efectos eran significativos, el patrón indicaba una tendencia a una mayor proporción de recuerdo consistente que inconsistente, debido tanto al error (sesgo) como al acierto diferencial. Este efecto se da cuando la etiqueta sexual aparece justo después de leer la biografía, y también se da cuando la etiqueta se proporciona a la semana siguiente, justo antes del test de reconocimiento.

En este caso, una vez más, lo inconsistente no puede interpretarse automáticamente como contraestereotípico, dado que simplemente indica un hecho menos propio de una categoría que de otra, pero no sabemos en qué medida puede equipararse a lo desconfirmatorio.

Esta investigación se inscribe dentro de la corriente que trata de la reconstrucción de hechos sociales pasados de acuerdo a la imagen actual. Recordemos que la recepción de la referencia al lesbianismo o a la heterosexualidad se produce siempre después de haber leído la biografía. La evidencia pasada es filtrada selectivamente según la creencia presente, de modo que el sujeto recuerda la información que confirma la misma. Snyder y Uranowitz establecen explícitamente una interesante conexión con la teoría sociológica del etiquetamiento ('labeling'), que ha estudiado la reinterpretación retrospectiva como una forma de racionalizar o justificar una etiqueta de desviación social en el momento presente. Se intenta buscar en el pasado indicios de conducta desviada acorde con la atribución actual de desviación, de modo que el individuo juzgado alcance una coherencia y una estabilidad a través del tiempo y se demuestre que "esto es lo que estaba sucediendo todo el tiempo"⁷.

Otro trabajo muy conocido es el de Claudia Cohen (1981) que tiene como principal novedad la presentación del material mediante un video en el que dos personas interaccionan. Esto supone comparado con el formato verbal usual, y especialmente cuando se trata de adjetivos o comportamientos, que la situación es en este caso mucho más similar a la que se suele dar en la realidad cotidiana. Cuando utilizamos adjetivos o incluso comportamientos, el material ya está 'digerido', los procesos de categorización, interpretación e inferencias ya se han aplicado, y al sujeto sólo le queda asimilar el resultado. En la percepción

⁷. Kitsuse (1962) pg. 253

cotidiana por el contrario, es el propio sujeto el que selecciona las dimensiones a las que atiende, e interpreta los estímulos. Por eso, el procedimiento no gana sólo en 'naturalidad' sino también en semejanza a un proceso normal de percepción.

El vídeo contenía nueve elementos típicos de una profesión (bibliotecaria) y nueve elementos de típicos de otra profesión (camarera). Se elaboraron dos versiones del vídeo y los elementos que eran típicos de una profesión en uno de ellos eran justo los que eran típicos de la otra profesión en el otro vídeo. Estos elementos hacían referencia a la apariencia de la persona (gafas, por ejemplo), a la decoración de la casa (televisión), o a aspectos de la vida personal que se reflejaban en la conversación. Antes del visionado, el experimentador mencionaba la profesión de la mujer y, en el principio de la cinta, la propia mujer hablaba brevemente sobre su trabajo.

La prueba de reconocimiento, aplicada bien inmediatamente después o unos días más tarde, consistía en preguntas de elección forzosa con dos alternativas, una era la típica de una camarera y la otra de la bibliotecaria. Así, una de las respuestas era siempre correcta (en la mitad de los casos era la típica de un grupo, y en la otra mitad la del otro) y la otra respuesta siempre errónea. Este método de reconocimiento tiene la limitación de que no hay alternativa entre el acierto y el error hacia el estereotipo del otro grupo. Además si en otros casos hemos hablado de las dudas en la interpretación de lo inconsistente como contraestereotípico, aquí está muy claro que esta interpretación no es viable. Los ítems inconsistentes son simplemente no consistentes con la imagen del grupo y típicos de

otro grupo, pero no contraestereotípicos. Por ejemplo, que la música pop fuera estereotípica de una camarera no quiere decir en absoluto que fuera algo atípico para una bibliotecaria.

El resultado de la prueba fue un mayor porcentaje de acierto en los ítems consistentes con el estereotipo que en los no consistentes, aunque dada la naturaleza de las preguntas de elección forzada este dato puede interpretarse como acierto o como error selectivo. Al convertirse un error de reconocimiento en un ítem no-consistente (por la propia naturaleza de la prueba con dos elecciones forzadas a cada pregunta) en una distorsión hacia el estereotipo, no es posible distinguir si éste se debe a un peor recuerdo de lo no consistente o a un sesgo o adivinación hacia lo consistente. Contrariamente a lo previsto, el efecto de la consistencia fue el mismo independientemente de si la prueba se hacía inmediatamente después o si había unos días de intervalo. Se había hipotetizado que la influencia del estereotipo crecería a medida que pasara el tiempo, al debilitarse el recuerdo, pero no fue así.

En suma, un apoyo más a la idea del recuerdo preferente de lo estereotípico.

Un análisis más detallado de los procesos que están debajo del reconocimiento lo hacía ya Hempel en 1976. En este estudio se mostraban comportamientos positivos o negativos asociados a mujeres (fotografías) físicamente atractivas o no atractivas. En el test de reconocimiento subsiguiente la mitad eran pares (de cara y conducta) correctos y la otra mitad estaba compuesta de caras y comportamientos originales pero asociados de manera

distinta. El sujeto simplemente tenía que decir si cada una de las combinaciones de cara y conducta que se le presentaban había aparecido o no en los estímulos. Este estudio está basado en el estereotipo que asigna a las personas bellas cualidades de personalidad positivas.

El resultado, sólo ~~cuando los sujetos eran masculinos~~, fue una tendencia a ~~reconocer más ítems positivos cuando estaban en compañía de caras atractivas~~. Pero dado que el patrón era el mismo tanto con actos que efectivamente habían sido presentados con una cara atractiva (es decir con ítems correctos) como con combinaciones no originales (esto es, erróneas), la autora concluye que el efecto no se debe a un recuerdo mejor de lo consistente sino a un ~~sesgo confirmatorio~~ en la respuesta.

El trabajo de ~~Brewer et al. (1981)~~, que vimos entre los estudios de recuerdo libre, incluyó también medidas de reconocimiento cuyos resultados aparecen publicados en Lui y Brewer (1983). Recordemos que se exponían fotos de personas jóvenes o viejas, pertenecientes estas últimas a diferentes subcategorías ('señora mayor' y 'abuela'), y a cada imagen se le asociaban seis frases. De estas seis, tres eran consistentes con el grupo al que pertenecía la persona de la foto, y las otras tres podían ser: consistentes también con la subcategoría; consistentes con la otra subcategoría pero dentro de la misma categoría ('viejos'); o consistentes con la otra categoría y por tanto inconsistentes con la propia. Para la prueba de reconocimiento se presentaba cada frase con dos posibles caras de personas a las que había sido asociada. Una de las fotos era correcta y la otra errónea, variando esta última

en cuanto a su consistencia con las distintas categorías y subcategorías.

Los resultados más señalados de la prueba fueron los siguientes. Hubo un reconocimiento más exacto de las personas jóvenes que de los viejos; esto lo interpretan los autores como una mayor individuación en la memoria para los jóvenes.

Sin embargo existe la obvia explicación alternativa de que al ser los jóvenes sólo un tercio y los viejos dos tercios, y dado que es más probable el error intracategorial que el intercategorial (cf. Taylor et al., 1978), existen más posibilidades alternativas para equivocarse en el caso de los viejos (otras 5 personas viejas) que en el de los jóvenes (otros 2 jóvenes).

Tal y como se había predicho, el reconocimiento de los ítems de consistencia mixta fue peor que el de los consistentes. Sin embargo, y a diferencia de los resultados de recuerdo libre, el material consistente también producía un nivel de reconocimiento superior al inconsistente.

Por otro lado, mientras en el recuerdo libre el resultado de los ítems consistentes no variaba dependiendo del tipo de ítems de los que estuvieran acompañados (consistentes, inconsistentes, o mixtos), en este caso el reconocimiento era peor cuando iban unidos a ítems inconsistentes. Ambos resultados difieren radicalmente a su vez del estudio de O'Sullivan y Durso, en el que recordemos que la memorabilidad de lo estereotípico mejora si se le añaden elementos contraestereotípicos que presumiblemente les obliquen a revisar los primeros.

La naturaleza de los ~~ítems falsos o distractores~~ afectaba al éxito del reconocimiento según lo esperado, de modo que a medida que la fotografía falsa se asemejaba a la correcta (misma categoría y sobre todo, misma subcategoría) la probabilidad de acierto disminuía. Sin embargo, esto sólo sucedía para las conductas consistentes con el personaje de la foto (correcta); cuando conducta y foto eran inconsistentes, la naturaleza de la otra foto no incidía en el resultado, y por tanto la semejanza entre ambas fotos no incrementaba la probabilidad de error.

La conclusión que los autores extraen es que mientras los ~~comportamientos consistentes~~ están ~~organizados tomando la categoría como base~~ (lo cual facilita el error entre distintos miembros de la misma categoría), las ~~conductas inconsistentes~~ tienen una ~~representación mucho más individualizada~~. De ser esto cierto, los ~~mecanismos de recuerdo de la información estereotípica y contraestereotípica serían distintos~~ y posiblemente producirían resultados diferentes, al menos en ciertas condiciones.

Otra investigación que incluía también medidas de recuerdo libre y reconocimiento es la de Stanger y Ruble (1989), que como vimos presentan a niños fotografías en las que personajes maculinos y femeninos realizan tareas típicas de su sexo, típicas del otro sexo o neutrales. En la prueba de reconocimiento los chavales tenían que decir si cada una de las fotografías era exactamente igual o no a las que habían aparecido en los estímulos. La mitad de las fotografías pertenecían en efecto al conjunto original, y la otra mitad eran ítems 'nuevos' elaborados

a partir de cambiar el sexo de las personas que figuraban en las otras fotografías originales.

En las respuestas acertadas, el número de conductas reconocidas consistentes con su sexo era mayor que el de las conductas inconsistentes. Por otro lado, en las falsas alarmas no había influencia de la consistencia o inconsistencia. Esta última ausencia de significación, algo sorprendente por cuanto el efecto del estereotipo suele ser común (al menos en alguna medida) a los ítems acertados y a los erróneos, puede ser interpretada en el sentido de que el estereotipo incrementó realmente el recuerdo del material conectado a él, y no la simple adivinación. Con todo, el análisis de ambos efectos que se lleva a cabo en este estudio no es el ideal, puesto que no los compara directamente.

Contrariamente a lo esperado y a lo que sucedía con el recuerdo libre, el efecto de la consistencia no aumenta con la edad de los sujetos experimentales (niños) sino que permanece constante. La explicación, ad hoc, que se da en el artículo es que el aumento de edad afecta más a los procesos de recuperación (implicados en el recuerdo libre) que a la codificación en general de la información.

Las cautelas sobre estos dos últimos estudios (Lui & Brewer; y Stangor & Ruble) ya mencionadas cuando hablamos del recuerdo libre, en cuanto a la dudosa interpretación de lo 'consistente mixto' en términos de neutral y la de inconsistente en términos de contraestereotípico, se aplican también aquí.

4.2.3.3.2. La teoría de detección de señales.

Un modo más preciso de calibrar la medida en que los efectos puedan deberse a sesgos que respondan a la adivinación en lugar de a un genuino mejor recuerdo de lo estereotípico, es la aplicación de la teoría de la detección de señales. Ello no obstante la consideración que ya hicimos en el sentido de que, en el fondo, lo que diferencia a una de otro es el éxito en el recuerdo, y que ambos no son sino dos extremos en un continuo de riesgo en el recuerdo. La teoría de la detección de señales fue desarrollada originalmente por ingenieros en los años 50 para evaluar la probabilidad de distinguir señales electromagnéticas en un fondo de ruido, y pronto fue aplicada a problemas de psicofísica. En otro lugar hemos explicado con mayor detalle su aplicación a la cuestión de la memoria estereotípica (cf. Cano & Huici, en prensa). Aquí nos limitaremos a describir brevemente su modo básico de funcionamiento.

La ventaja de la teoría de detección de señales es que toma en cuenta a la vez los cuatro resultados posibles de una prueba de reconocimiento en la que el sujeto ha de contestar afirmativa o negativamente a si cada ítem pertenecía al conjunto original: acierto o fallo para un ítem 'viejo'; y rechazo correcto o falsa alarma para un ítem 'nuevo'.

En razón a los mismos obtiene dos parámetros independientes: uno de discriminabilidad entre los ítems viejos y nuevos que corresponde a la 'calidad' del recuerdo; y otro que mide el sesgo en la respuesta hacia los 'nuevos' o los viejos 'ítems'. Y son estos dos parámetros los que nos permiten aclarar la naturaleza del proceso. Por ejemplo, si un sujeto responde afirmativamente

a todos los ítems, evidentemente 'acertará' con todos los ítems viejos pero a la vez cometerá un error (falsa alarma) con los nuevos en la misma proporción, y su capacidad para discriminar los unos de los otros, es decir la calidad de su recuerdo, será nula. Esta mejorará en la medida en que la proporción de sus aciertos supere a la de sus falsas alarmas. Por otro lado, si el sujeto contesta negativamente a todos los ítems, no caerá en ninguna falsa alarma pero obviamente tampoco tendrá ningún éxito. En este caso la discriminabilidad es también nula, esto es, igual al azar, dado que el porcentaje de aciertos y de falsas alarmas es también idéntico (0).

Sin embargo, pese a que la discriminabilidad sea nula en ambos casos, las respuestas en los dos casos descritos son claramente diferentes y aun contrarias. Lo que las diferencia es el sesgo en la respuesta, o sea la disposición a inclinarse antes por un riesgo de cometer una falsa alarma (sesgo hacia lo nuevo) o un fallo (sesgo hacia lo viejo). En las formulaciones originales de la teoría esto podía estar afectado por la distinta valoración que pudieran tener los dos tipos de error. A veces es muy peligroso cometer un fallo (responder negativamente a un ítem viejo) y merece la pena minimizar este riesgo incrementando las respuestas afirmativas aun a costa de aumentar la probabilidad de caer en falsas alarmas; en otras ocasiones se trata por el contrario de evitar estas falsas alarmas restringiendo las respuestas afirmativas a los casos de total seguridad, aunque así se cometan más fallos. A esta inclinación por uno u otro tipo de errores se le denomina criterio, y como hemos visto en los dos ejemplos citados, es independiente de la discriminabilidad. El

criterio puede estar sesgado hacia los ítems nuevos o hacia los viejos, con un mismo grado de discriminabilidad. Cuando la proporción de los dos tipos de errores, falsas alarmas y fallos, es la misma, entonces podemos hablar de un criterio neutro o no sesgado que es el que habría de darse en ausencia de razones para preferir uno al otro.

En nuestro caso particular, el criterio es la forma de averiguar el grado de adivinación en las respuestas. Si éstas se deben en buena parte a la adivinación con base en el estereotipo, esto significa que el sujeto contestará afirmativamente a muchos ítems estereotípicos aunque su seguridad de que realmente aparecieron sea muy baja. De este modo, cometerá muchas falsas alarmas estereotípicas y a la vez pocos fallos estereotípicos, dada su tendencia a responder afirmativamente a los ítems de esta clase. Si el efecto se debe en verdad a una adivinación surgida del estereotipo, entonces este criterio sesgado hacia lo nuevo (con mayor proporción de falsas alarmas que de fallos) habrá de darse sólo con los ítems estereotípicos y no con los irrelevantes. Aún más, el resultado de la comparación de los dos parámetros (discriminabilidad y criterio) para los ítems estereotípicos y para los irrelevantes, nos puede ayudar a cuantificar hasta qué punto el estereotipo genera un mejor recuerdo o un sesgo adivinatorio.

Belleza y Bower (1981) aplicaron la teoría de la detección de señales a la investigación concebida por Snyder y Uranowitz (1978), en sustitución de la condición de control de estos últimos a la que critican justamente.

El procedimiento que siguen tiene un problema importante. En el caso de Snyder y Uranowitz, se establecían tres alternativas de respuesta a cada pregunta (además de la posibilidad de decir que no había información relevante sobre la misma en la biografía original), un grupo de jueces clasificaba a posteriori las mismas según su proclividad a una inclinación sexual determinada. En este estudio, en cambio, las cuatro opciones posibles quedaron clasificadas de antemano del siguiente modo: una claramente heterosexual, otra moderadamente heterosexual, una tercera moderadamente lesbiana, y la última claramente lesbiana. Para cada pregunta, la respuesta correcta estaba siempre moderadamente asociada con una inclinación sexual, bien la heterosexual, bien la lesbiana.

Los ítems a los que los sujetos experimentales deben responder presentan sólo dos opciones de respuesta: una, la correcta (moderadamente lesbiana o moderadamente heterosexual); y la segunda es en unos casos la otra alternativa moderada de signo sexual contrario y en otros casos la alternativa extrema del mismo signo. Así, un ítem cuya respuesta correcta es por ejemplo moderadamente lesbiana aparecerá acompañado de una opción moderadamente heterosexual, o de una opción extremadamente lesbiana. El problema radica en que se confunde consistencia con extremosidad, porque la 'trampa' (opción incorrecta) es o bien desconfirmante y moderada, o bien confirmante pero extrema. El hecho de que una respuesta sea extrema la hace a la vez improbable, especialmente en este caso donde las respuestas correctas son siempre las moderadas por lo que la impresión que el perceptor tiene de la mujer debe ser también moderada. Lo

ideal es por supuesto separar la influencia de la extremosidad en la cuestión.

El primer análisis que se llevó a cabo fue un contraste con la proporción de ítems correctamente reconocidos según las condiciones. La probabilidad de acierto en la respuesta aumentaba cuando la alternativa era de inclinación sexual opuesta pero moderada, en comparación con la condición en que ésta era de la misma orientación sexual pero extrema. O sea que la implausibilidad de las respuestas extremas tiene un efecto mucho más fuerte que el posible sesgo debido al estereotipo sexual. Sin embargo la fuerza real de cada uno de estos dos efectos es imposible de saber ya que como dijimos antes ambos están confundidos.

A renglón seguido se calcularon los parámetros según la teoría de detección de señales, adaptada para este caso en que las respuesta no es afirmativa o negativa sino de elección entre dos posibilidades. El resultado clave es que la discriminabilidad o memorabilidad no varía significativamente según la expectativa (heterosexual/ lesbiana). En cuanto al criterio o sesgo, es opuesto al que cabría esperar según la supuesta adivinación, debido al problema de la extremosidad que hemos descrito; el sujeto tiende a equivocarse preferentemente hacia la opción de inclinación sexual contraria porque es más moderada que la extrema de su misma orientación. Al margen de este efecto, hay otro más débil por el que el sesgo hacia la opción lesbiana en los ítems lesbianos es más fuerte para los sujetos que creen que la mujer es lesbiana que para quienes piensan que es

heterosexual. Sin embargo no se da un efecto paralelo en los ítems heterosexuales.

En un segundo experimento donde se hizo saliente la dimensión de preferencias sexuales justo después de leer la biografía, los resultados fueron totalmente convergentes con los del primer experimento.

El resumen del estudio parece ser que el estereotipo sexual no supone una mejor codificación o recuperación de la información confirmatoria, esto es, un mejor recuerdo de los datos consistentes, sino un sesgo en la respuesta análogo a la adivinación. Sin embargo, los indicadores que muestran este efecto en el criterio son débiles, no se dan en todos los tipos de ítems, y son problemáticos pues su incidencia se mezcla con la extremosidad.

Por todo ello, la evidencia de este trabajo en favor de una interpretación del efecto como un sesgo adivinatorio es débil.

Un punto importante en este sentido es que estos resultados no pueden entenderse como que el efecto encontrado por Snyder y Uranowitz, con un reconocimiento guiado por las etiquetas estereotípicas, se debe a un sesgo en la respuesta. Y esto simplemente porque tal efecto no se da. En este estudio no se encuentra una influencia global del estereotipo en el reconocimiento, que de producirse hubiera quedado reflejada en el análisis de varianza en una interacción entre la etiqueta (heterosexual/ lesbiana) y el tipo de ítem (lesbiano/ heterosexual). Por ende, no se trata de un efecto global que pudiera ser achacado a la adivinación, sino que tal efecto no

aparece y tan sólo surgen algunos indicios que sugieren la presencia de adivinación en alguna medida.

Estudios de corte más cognitivo han llevado a cabo investigaciones donde la teoría de detección de señales se ha aplicado de modo más riguroso, relativas normalmente a la noción más amplia de esquema, pero que en algunos casos incluyen material que es directamente relevante para nuestro caso.

Un buen ejemplo es el estudio de ~~Lockeley y colaboradores~~ (1984), cuya meta principal es clarificar la naturaleza de la influencia de los esquemas en el reconocimiento.

En su primer experimento, los sujetos leían conductas correspondientes a individuos identificados como miembros de un grupo social. La mitad de estas conductas se referían a un único rasgo y eran estereotípicas del grupo en cuestión, y la otra mitad eran neutras. Cada comportamiento aparecía dos veces en el conjunto de estímulos, con dos personas distintas. En la prueba de reconocimiento, se presentaban los 30 comportamientos originales más 15 nuevos, y se preguntaba la frecuencia con que había aparecido cada uno. Como comentamos a propósito de las correlaciones ilusorias, el que la frecuencia sea la misma para todos los ítems puede inducir a la adivinación y reducir artificialmente la desviación típica de las estimaciones.

Para proceder con la teoría de detección de señales se consideraba como respuesta negativa (nuevo) al 0, y como respuesta positiva cualquier frecuencia de 1 ó superior. No queda claro por qué los autores recogen la variable dependiente en forma de frecuencia de aparición para después degradarla a una

variable dicotómica (sí o no), en vez de pedir esta última desde el principio.

Los resultados del análisis arrojaron una mejor memorabilidad o discriminabilidad para los estímulos estereotípicos que para los neutros, y a la vez el criterio oscilaba más hacia una respuesta positiva si los ítems eran estereotípicos.

Hasta aquí todo parece indicar la existencia de un mejor recuerdo diferencial para lo estereotípico además de un sesgo en la respuesta en la misma dirección. Sin embargo, los propios autores aducen que hay una variable interviniente, la familiaridad previa con los ítems, que es menor en el caso de los estereotípicos que en el de los neutros. Y se comprobó en los datos que la familiaridad disminuía la discriminabilidad, aunque no influía sobre el criterio. Esto se explica teóricamente con la idea de que cuando un estímulo es muy familiar y aparece con frecuencia en la vida de un sujeto, es más difícil que éste recuerde si apareció en una secuencia concreta reciente. En cambio, si un elemento es muy inusual se recordará con mayor facilidad su aparición en una determinada serie de estímulos. A continuación, se eliminaron ítems del conjunto original hasta que la frecuencia (en la vida cotidiana) de los ítems estereotípicos y neutros fue más o menos la misma. Al repetir ahora los análisis, desaparecía la mayor discriminabilidad de los ítems confirmantes aunque permanecía su mayor sesgo hacia respuestas afirmativas. Hay que tener en cuenta que al eliminar ítems concretos se puede estar alterando el diseño, la proporción de ítems de uno u otro tipo, etc., por lo que es una técnica cuyos resultados hay que tomar con cautela.

Los tres experimentos siguientes se realizan con fotografías de personas cuyos rasgos fisionómicos han sido juzgados previamente como introvertidos y extrovertidos. Definiendo de antemano al grupo de personas como intro o extrovertidos se convierten a unas caras en confirmantes y a otras en desconfirmantes. Estos estudios no son directamente relevantes para nuestra problemática dado que extro o introvertidos no son exactamente grupos sociales. Unas facciones fisionómicas determinadas son, más que una propiedad del colectivo de introvertidos, un criterio diagnóstico que nos permite tratar de saber si un individuo es introvertido o no.

A pesar de eso, señalaremos que en estas investigaciones se encontró un criterio sesgado hacia respuestas afirmativas en las caras confirmantes, acompañado de una peor discriminabilidad de estas mismas caras confirmantes comparadas con las desconfirmantes. Este fenómeno se suele explicar en la literatura esquemática por la mayor fuerza en memoria del trazo esquemático en general, que hace difícil la distinción entre ítems nuevos y viejos. Locksley y sus colaboradores argumentan que esta peor discriminabilidad de lo esquemático puede ser debida tanto a un menor incremento del trazo de memoria de los ítems esquemáticos nuevos, como a un mayor incremento del trazo en los ítems viejos no esquemáticos. En el primer caso, se entiende que la familiaridad de lo esquemático es tan alta, que los altos valores de la misma incluso para ítems no percibidos en los estímulos harían difícil distinguir a éstos de los ítems originales. En el segundo caso, lo que ocurriría es que a los estímulos esquemáticos, por esperados, se les prestaría menos esfuerzo

cognitivo para transferirlos a memoria a largo plazo. La conclusión de los autores es que la teoría de detección de señales permitiría detectar la mayor o menor exactitud del recuerdo pero no la naturaleza de los incrementos o decrementos. En cualquier caso, esto significaría que la memoria de lo esquemático resultaría más intensa pero menos acertada que la de lo no esquemático. Por ello, también en este caso se produciría la autoperpetuación, pero debida al sesgo y no a un mejor recuerdo.

En suma, el estereotipo puede no sólo originar un mejor recuerdo, sino que también es posible que no incida sobre la discriminabilidad e incluso que suponga un empeoramiento de la misma. Esta última posibilidad suele venir acompañada de un sesgo estereotípico hacia la respuesta afirmativa, por lo que también redunda en el recuerdo preferente aunque inexacto de la información confirmante.

4.2.3.3. Conclusiones.

En el repaso que hemos hecho a las pruebas de reconocimiento hemos encontrado, incluso más que en el recuerdo libre, evidencia de un recuerdo confirmatorio sin que se hallen siquiera investigaciones que obtengan un reconocimiento más alto de lo inconsistente como ocurría en el recuerdo libre. Aunque bien es verdad que tampoco hemos encontrado entre estas investigaciones de reconocimiento operacionalizaciones de lo inconsistente que podamos considerar como contraestereotípicas de modo ortodoxo.

La impresión pues tentativa que sacamos es que el mayor recuerdo de lo desconfirmante debido a los procesos que ya vimos

(integración con los ítems confirmantes, atribución, etc.), responde pues sobre todo a su influencia sobre la generación, la primera fase del recuerdo. Cuando los ítems ya están 'generados' para el sujeto en la prueba de reconocimiento, la incidencia del recuerdo confirmatorio parece ser aún más fuerte.

Finalmente una línea de investigación se ha ocupado en tratar de saber si el reconocimiento predominante de material estereotípico se debe a un mejor recuerdo genuino, o a un sesgo en la respuesta producto de la creencia errónea de que se ha percibido lo estereotípico o de la adivinación. Los estudios revisados, excepto el de Stangor y Ruble (1989) que obtiene un efecto confirmatorio sobre los aciertos pero no sobre las falsas alarmas, parecen apuntar a que los resultados son debidos en mayor medida al mencionado sesgo que a un recuerdo más exacto.

4.2.3.4 Otros problemas teóricos.

Ahora vamos a afrontar tres problemas teóricos relevantes que hemos ido tocando de pasada al relatar unas investigaciones u otras pero que ahora vamos a abordar de forma detallada.

El primero consiste en si a los sujetos se les informa de la pertenencia grupal de los individuos que aparecen en los estímulos (es decir, de la estereotipicidad del material) antes o después de haberlo percibido.

El segundo es la extensión del intervalo entre la percepción y el recuerdo.

El tercero, las instrucciones que se les dan a los sujetos en el experimento, y por extensión, el objetivo con que los mismos se enfrentan a la prueba.

Estas tres cuestiones teóricas aparecen recogidas, para cada uno de los estudios más importantes, en el apéndice del final del capítulo.

4.2.3.4.1. El momento en que se conoce la estereotipia.

En algunos estudios, el sujeto a la vez que va viendo u oyendo los estímulos conoce la pertenencia grupal de los mismos. La percepción se produce pues con el estereotipo en cuestión en mente, y por tanto los ítems adquieren su carácter estereotípico, contraestereotípico o neutral al mismo tiempo que son percibidos.

En otros casos, en cambio, los sujetos reciben el conjunto de estímulos y, sólo posteriormente, la etiqueta que los identifica como pertenecientes a un grupo social y que permite evocar el estereotipo. El ejemplo más claro lo constituirían los estudios

que tratan de la reconstrucción del recuerdo sobre un personaje, como en el estudio de Snyder y Uranowitz.

La distinción entre estas dos situaciones posibles es muy importante desde el punto de vista teórico porque si la etiqueta se recibe después de los estímulos, el estereotipo no puede afectar a la codificación de la información puesto que ésta se realizó en ausencia del mismo. En consecuencia, el efecto ha de ser debido a la recuperación de la información. Si por el contrario la etiqueta estereotípica estuvo presente desde el principio, sus efectos pueden responder tanto a una codificación como a una recuperación diferencial. La comparación directa entre ambas situaciones, etiqueta previa o simultánea y etiqueta posterior, haría posible dilucidar el papel de la codificación en el proceso.

Hay que insistir en que esta distinción no tiene nada que ver con la separación entre recuerdo acertado y sesgo adivinatorio en la respuesta. Un recuerdo más exacto puede deberse tanto a la codificación como a la recuperación selectivas de la información. Esta última es algo conceptualmente distinto al sesgo en la respuesta, aunque ambas puedan darse juntas. De hecho, lo que se llama adivinación puede darse también, como hemos visto, en ausencia total de una memoria selectiva.

Recapitulemos ahora con las investigaciones que han incluido a la vez ambas condiciones posibles: el conocimiento de la etiqueta por los sujetos tanto antes como después de los estímulos. El estudio de Rothbart y colaboradores (1972) usando grupos artificiales encontraba un mayor recuerdo de lo

confirmatorio cuando la expectativa se inducía antes de observar los comportamientos, pero no después.

En los estudios con estereotipos sociales, la conclusión dista de ser unánime. Por un lado Cohen (1981), Hempel (1976), y Novie (1985) encuentran los mismos efectos en el recuerdo selectivo independientemente de si el conocimiento de la pertenencia grupal se producía antes o después de la percepción de los estímulos. Cohen (1981), por ejemplo, obtiene un mejor recuerdo si la profesión se conocía previamente, pero esta mejora afectaba tanto al material consistente como al inconsistente, con lo cual el recuerdo selectivo de lo consistente no interaccionaba con el momento en que se conocía la etiqueta.

Por otro lado, Bodenhausen (1988) usando recuerdo libre, y Zuroff (1989) empleando estimación de frecuencias hallan un recuerdo confirmatorio sólo cuando la pertenencia grupal (grupo étnico en el primer caso, y mujer tradicional o liberada en el segundo) se conocía desde el principio.

Así pues, mientras estos dos últimos casos fortalecen la idea de que la codificación es fundamental en el proceso, los primeros apuntan a que basta con que el estereotipo incida sobre la recuperación. La conclusión no es clara por tanto, y en principio puede afirmarse sólo que al parecer la influencia del estereotipo puede darse en los dos pasos, codificación y recuperación.

Hasta aquí hemos considerado cualquier efecto debido al estereotipo. Otro problema más específico sería ver si el momento en el que entra en juego el estereotipo (antes o después de los estímulos) influye en la relación entre recuerdo para lo confirmante y para lo desconfirmante. En un interesante meta-

análisis que llevan a cabo Roiahn y Pettigrew (1990) sobre la memoria para la información consistente e inconsistente con el esquema (y que por tanto excede nuestro objetivo más específico que se centra sólo en lo estereotípico), estos autores encuentran que cuando el esquema se presenta previamente a la información hay una tendencia a recordar más elementos inconsistentes comparados con los consistentes. Si el esquema aparece posteriormente a la misma, la tendencia se invierte y se recuerdan más ítems consistentes. De todas formas, el efecto es débil y hay numerosos ejemplos individuales que contradicen dicha tendencia.

4.2.3.4.2. El intervalo entre la exposición y el recuerdo.

La hipótesis más usual es que a medida que va transcurriendo el tiempo y el trazo de la memoria se va debilitando aumentará la probabilidad de recurrir a estructuras o estrategias que nos ayuden en el recuerdo. Así, se espera que el estereotipo aumenta con el tiempo su influencia en el recuerdo, sobre todo mediante la generación de ítems. En el reconocimiento podría ocurrir que el criterio, en ausencia de un recuerdo real, se sesgara aún más hacia lo estereotípico. En ambos casos se vería favorecido sobre todo el recuerdo confirmatorio, que privilegia lo estereotípico sobre lo contraestereotípico.

El presunto papel creciente del estereotipo a medida que se prolonga el intervalo entre percepción y recuerdo puede verse como una continuación del principio que señalamos, según el cual el estereotipo es presumiblemente más influyente en situaciones donde la percepción es difícil o poco clara (debido a la

situación, la excesiva abundancia de información, la ambigüedad de los estímulos etc.). En condiciones donde el recuerdo se hace también difícil, por lejano, se hipotetiza también un mayor influjo del estereotipo como estructura que coadyuva al recuerdo.

Sin embargo, esta hipótesis no ha obtenido prácticamente apoyo experimental en los estudios que incluyen un diseño con la prueba de memoria en dos momentos distintos de tiempo. El único que manifiesta haber encontrado el efecto es Higgins (Higgins & Ros, citado en Higgins & King, 1981, experimento 3). Pero cuando examinamos los datos en detalle vemos que, en realidad, en los índices de recuerdo exacto no hay influencia del tiempo, mientras que en los índices de olvido ;hay mayor olvido selectivo y confirmatorio (más olvido de ítems estereotípicos del otro grupo que de ítems estereotípicos del grupo en cuestión) cuando la prueba se hacía poco después de la percepción pero no cuando tenía lugar una semana después! O sea, exactamente lo contrario de la hipótesis. Lo que sí va creciendo con el tiempo es una distorsión en el recuerdo de base evaluativa. De tal modo que los sujetos experimentales blancos van atribuyendo erróneamente más ítems negativos y menos positivos a los negros a medida que aumenta el intervalo. Pero este efecto, al igual que el del estudio de Taft (1954) citado por los autores, no es producto del estereotipo (ya que los estímulos incluían ítems estereotípicos positivos y negativos de forma balanceada) sino del sesgo endogrupal. Por tanto esto no supone apoyo alguno para la tesis según la cual el estereotipo aumenta su influencia en el recuerdo con el tiempo.

El resto de las investigaciones que recogen las medidas de recuerdo en varios momentos del tiempo son unánimes en cuanto a la ausencia de influencia de la longitud del intervalo en el recuerdo selectivo. Todas ellas incluyen una condición en que la memoria se mide minutos después de la exposición --no se suele hacer inmediatamente después para evitar el efecto de recencia y la memoria a corto plazo--, y otra condición en que la prueba se hace en un momento posterior del tiempo. Estas condiciones son intersujetos, es decir que un grupo de sujetos suele pertenecer a una condición y otro grupo a la otra, pero ningún sujeto responde en los dos momentos.

Los estudios emplean en la condición retardada distintos intervalos entre percepción y recuerdo: un día (Zuroff, 1982); dos días (O'Sullivan & Durso, 1984); siete días (Snyder & Uranowitz, 1978); cuatro y siete días (Cohen, 1981). En ninguno de estos casos hubo interacción entre el recuerdo selectivo y el momento del recuerdo (inmediato/ retardado).

Belmore y Hubbard (1987), en un experimento de formación de impresiones sobre una persona, tampoco hallan un efecto de la longitud del intervalo (2 días) en el recuerdo selectivo.

La conclusión parece bastante contundente en el sentido de que a pesar de lo hipotetizado, el intervalo temporal entre la percepción y la memoria no parece afectar al influjo de los estereotipos sobre la misma.

4.2.3.4.3. Las instrucciones experimentales: formación de impresiones o memoria.

Las instrucciones experimentales son importantes porque determinan la disposición del sujeto ante los estímulos y la meta con que se enfrenta a ellos.

Normalmente la más común es la de formación de impresiones y en otros casos se utiliza la de memoria explícita.

Avisar a los sujetos de que se les preguntará sobre el recuerdo de los ítems aumenta la concentración pero convierte a la situación en poco representativa de la percepción cotidiana. Cuando uno recibe información en la vida corriente sobre grupos sociales usualmente no trata de memorizarla sino que la información se almacena de forma más pasiva hasta que en un momento posterior la necesitamos, por ejemplo para formular un juicio sobre el grupo. Cuando uno sabe de antemano que lo importante es memorizar puede recurrir a estrategias mnemotécnicas que no son comunes en una percepción normal. Probablemente dedicará una atención y concentración más homogénea a todos los ítems por cuanto, a efectos de memorización, unos no tienen por qué valer más que otros. Por contra, en una percepción cotidiana son determinados estímulos los que gozan de una especial saliencia y por consiguiente de una mayor atención y memorabilidad.

Por todo esto, es frecuente que se usen instrucciones de formación de impresiones, que convierten la tarea de memoria en inesperada, o sea implican una memoria incidental. Pero tales instrucciones pueden también suscitar un proceso que en cierta

medida sea específico de las mismas. Por ejemplo, la intención expresa de formarse una impresión puede acelerar la necesidad de integrar los aspectos incongruentes, desencadenando los procesos de atribución causal y vinculación entre ítems que ya hemos visto pueden llegar a conducir a un recuerdo superior de lo desconfirmante. (Tal necesidad de integración será más intensa cuando los actos incongruentes los ejecute un mismo individuo, que cuando correspondan a diversos miembros de un grupo.) Este interés en la integración de todos los elementos y en la explicación de las inconsistencias puede no ser tan fuerte en una percepción 'normal'. De hecho, los resultados de superior memoria de información desconfirmante para un individuo pertenecientes al paradigma de Hastie y Kumar (Hastie & Kumar, 1979; Hemsley & Marmurek, 1982; Srull, 1981; Wyer et al. , 1986) se configuran dentro del modelo de la formación de impresiones. Si bien, es cierto también que muchos estudios con un recuerdo selectivo para lo congruente también utilizan instrucciones de formación de impresiones.

Otra de las posibles diferencias entre instrucciones de formación de impresiones y de memoria radica en que posiblemente estas últimas promueven un procesamiento más superficial y literal de los ítems, mientras que las primeras implican un procesamiento más profundo. Esta podría ser una de las causas por las que las inferencias y los juicios tenían un tiempo de latencia de respuesta mayor cuando a los sujetos se les daban instrucciones de memoria (juicio presuntamente basado en la memoria) que cuando se les confrontaba con instrucciones de

formación de impresiones (juicio presuntamente 'en directo') (cf. Cohen & Ebbesen, 1979).

Una de las maneras aparentemente más obvias para salir de esta encrucijada entre los distintos tipos de instrucciones sería utilizar un grupo de control, o sea sin instrucciones. Pero esto presenta varios inconvenientes. Para empezar, puede resultar un tanto extraño comenzar un experimento sin decirle a los sujetos absolutamente nada sobre el propósito del mismo ni la tarea que deben realizar. Por otra parte, el no decir nada sobre el propósito del experimento no significa que los sujetos no se hagan una idea sobre el mismo y sobre qué deben hacer o a qué deben atender durante la exposición. Con el agravante de que en este caso cada sujeto puede desarrollar su hipótesis o 'su tarea', de modo que unos sujetos diferirán de otros en su aproximación o su actitud ante los estímulos, sin que podamos controlarlo. Al menos, cuando se ofrecen unas instrucciones concretas se tiene la expectativa razonable de que éstas se aplican a la totalidad de los sujetos.

Muy pocos autores se han ocupado de incluir las instrucciones como un factor en sus diseños, de modo que las conclusiones que podamos establecer son aún precarias. En concreto, ninguno de los estudios con estereotipos que hemos examinado considera este factor.

Fuera ya de los estereotipos sí hay algunas investigaciones que lo contemplan. Un ejemplo es el estudio de Hastie y Park (1986) que vimos al principio de este capítulo, en el que la diferencia entre juicios 'en directo' y juicios basados en la memoria se manipula (en los casos en los que la dimensión del

juicio no es espontánea) mediante el preaviso o no a los sujetos de que tendrán que realizar tal juicio. En las dimensiones en que el juicio se producía de forma espontánea (como la sociabilidad), instrucciones que instaban a otro tipo de juicio más superficial (gramatical, por ejemplo) se utilizaban para interferir en el primero y convertirlo también en uno 'basado en memoria'.

El experimento clásico de Taylor y colaboradores (1978) sobre errores intra e intercategoría incluye instrucciones de memoria e instrucciones supuestamente de control ("observe las interacciones del grupo en su conjunto y las contribuciones de cada uno de los participantes"). El efecto en el recuerdo no se veía afectado por los dos tipos de instrucciones.

En la línea de investigación sobre la 'congenialidad actitudinal' Malpass (1969) encontró que el efecto de mejor recuerdo del material con el que se estaba de acuerdo se producía sólo cuando a los sujetos se les anticipaba que deberían juzgar los estímulos, pero no cuando se les prevenía que deberían recordarlos.

Algunas investigaciones sostienen que en la condición de memoria explícita no sólo es peor la memoria de un tipo de material sino de todos los ítems en general (cf. Weldon & Malpass, 1981, comparando condiciones de juicio y de memoria; y cf. Hamilton, Katz & Leirer, 1980; Wyer & Gordon, 1982; Srull, 1983; Belmore & Hubbard, 1987, comparando memoria y formación de impresiones). Con lo cual se llegaría a la paradójica conclusión de que el recuerdo empeora con la instrucción de memoria, es decir que se deteriora si uno trata conscientemente de mejorarlo.

Belmore y Hubbard (1987, exp. 3) emplean tanto instrucciones de formación de impresiones como de memoria, pero esta variación en las instrucciones no influía sobre el recuerdo selectivo. Instar a los sujetos a formarse una impresión mejoraba la memoria para todo tipo de ítems.

En definitiva, pocas decisiones firmes podemos tomar sobre la influencia de los distintos tipos de instrucciones, como no sea la posibilidad de que el recuerdo en general sea paradójicamente peor bajo instrucciones explícitas de memoria.

4.2.3.5. Conclusiones.

Numerosos estudios que emplean diversas pruebas de memoria como recuerdo libre, reconocimiento y estimaciones de frecuencia, parecen confirmar la hipótesis de que la información estereotípicamente confirmante se recuerda mejor que la neutra. Asimismo, la evidencia empírica apoya aunque en menor intensidad y en menor número, la idea de que el materi al desconfirmante también se recuerda mejor que el neutro.

Si bien el problema de si la información confirmante o desconfirmante es más memorable está menos establecido, la mayoría de los estudios parece inclinarse por la primera. El hecho de que los estudios que obtienen mejor recuerdo contraestereotípico utilizan recuerdo libre sugiere que quizá la mejor memorabilidad de lo desconfirmante se deba sobre todo al proceso de generación de ítems por parte del sujeto, la primera fase del recuerdo. La conclusión a este problema está enormemente dificultada por la ambigüedad que arrastra el término 'inconsistente' en la literatura y por la imposibilidad de asimilar directamente inconsistente a contraestereotípico en muchos casos.

El recuerdo confirmante selectivo da la impresión de estar fundado más en un sesgo en la respuesta, a modo de adivinación centrada en el estereotipo, que en un recuerdo mejor o más exacto de lo confirmante, aunque la evidencia no es aún conclusiva a este respecto.

Tanto el proceso de codificación como el de recuperación parecen estar involucrados en el recuerdo selectivo, porque hay estudios que favorecen al primero de estos mecanismos y otros al segundo.

El efecto del recuerdo selectivo es estable en el tiempo aparentemente, pese a las hipótesis teóricas en contrario.

En definitiva, el examen de la literatura nos da base para pensar que sí se da un sesgo en la memoria hacia lo confirmante, sobre todo comparado con la información irrelevante para el estereotipo, y más débil y discutible comparado con lo desconfirmante. Este último problema debe aún aclararse a fondo para poder establecer una conclusión sobre la magnitud de la posible tendencia a la autoconfirmación de los estereotipos mediada por la memoria.

En su meta-análisis de la memoria para la información consistente e inconsistente con el esquema (que por tanto excede nuestro objeto de estudio que es más concreto), Rojahn y Pettigrew (1990) encuentran que cuando el esquema es socialmente muy saliente, que sería el caso de los estereotipos o cuando menos de muchos de ellos, el recuerdo de lo consistente es predominante. Por el contrario, cuando los esquemas son poco salientes es más intenso el recuerdo de lo inconsistente.

La existencia de resultados diversos y a veces contradictorios apunta a la posible intermediación de los efectos finales por parte de otros factores. En este sentido, por ejemplo Crocker, Hannah y Weber (1983) hallaron que la memoria de los actos inconsistentes de una persona era más alta sólo si estos actos inconsistentes se atribuían, mediante la manipulación experimental, a una disposición del actor. Cuando las

inconsistencias se atribuían a la situación, la ventaja de lo inconsistente en el recuerdo desaparecía.

APENDICE

ESQUEMAS DE ALGUNOS ESTUDIOS DESTACADOS SOBRE RECUERDO SELECTIVO DE MATERIAL ESTEREOTIPICO, SEGUN ALGUNAS DIMENSIONES IMPORTANTES

ESTIMACIONES Y JUICIOS*

REFERENCIA DE LA PUBLIC.	EXPEC.	INTER.	INSTR.	EFFECTO REC.**
Bodenhausen, 88 (J)	Pre/Po	min.	juicio	cons>incon
Bodenhausen et al, 87 (J)	Pre	min.	juicio	cons>incon
Hamilton & Rose, 80 (F)	Pre	inm.	proces	cons>neut
Kim, 88 (F)	Pre	inm.	impre.	cons>neut
Slusher & Anderson, 87 (F)	Pre	inm.	memor.	cons>neut
Zuroff, 89 (F)	Pre/Po	inm/id	impre.	cons>incon

(J): Juicios.

(E): Estimaciones de frecuencia.

EXPEC.: Momento en que se conoce la expectativa estereotípica.

Pre: Antes o durante la percepción de los estímulos.

Pos: Después de la percepción de los estímulos.

INTER.: Intervalo entre la percepción y el recuerdo.

min.: minutos

inm.: inmediatamente

id : 1 día.

INSTR.: Instrucciones experimentales.

juicio: cualquier tipo de juicios.

impre.: formación de impresiones.

memor.: memoria explícita.

proces: procesamiento de información social.

EFFECTO REC.: Efecto en el recuerdo selectivo.

cons : consistente

incon : inconsistente

neut : neutral

(*) Se excluyen las investigaciones que incluyan correlaciones ilusorias basadas en la distintividad.

(**) Se entiende el recuerdo inconsistente según la propia definición de los autores, que como explicamos engloba diferentes conceptos.

RECUERDO LIBRE

REFERENCIA DE LA PUBLIC.	EXPEC.	INTER.	INSTR.	EFEECTO REC.
Brewer et al., 81	Pre	5 min.	impre.	cons/inc>neut
Bodenhausen, 88	Pre/Po	min.	juicio	cons>incon
Bodenhausen et al., 87	Pre	min.	juicio	cons>incon
Novie, 85	Pre/Po	--	impre.	incon>cons
O'Sullivan & Durso, 84	Pre	inm/2d	obser.	cons>inc>neut
Stangor & Ruble, 89	Pre	min.	memor.	cons>incon
Wyer & Martin, 86	Pre	min.	impre.	incon>cons

EXPEC.: Momento en que se conoce la expectativa estereotípica.

Pre: Antes o durante la percepción de los estímulos.

Pos: Después de la percepción de los estímulos.

INTER.: Intervalo entre la percepción y el recuerdo.

min.: minutos

inm.: inmediatamente

2d : 2 días.

INSTR.: Instrucciones experimentales.

juicio: cualquier tipo de juicios.

impre.: formación de impresiones.

memor.: memoria explícita.

obser.: observar los estímulos sobre los que se harían preguntas.

EFEECTO REC.: Efecto en el recuerdo selectivo.

cons : consistente

incon : inconsistente

neut : neutral

RECONOCIMIENTO

REFERENCIA DE LA PUBLIC.	EXPEC.	INTER.	INSTR.	EFFECTO REC.
Cohen, 81	Pre/Po	m/4-7d	impre.	cons>incon
Belleza & Bower, 81	Post	7d	impre.	cons>incon
Lui & Brewer, 83	Pre	min.	impre.	cons>inc/neut
Snyder & Uranowitz, 78	Post	inm/7d	impre.	cons>incon
Stangor & Ruble, 89	Pre	min.	memor.	cons>incon

EXPEC.: Momento en que se conoce la expectativa estereotípica.

Pre: Antes o durante la percepción de los estímulos.

Pos: Después de la percepción de los estímulos.

INTER.: Intervalo entre la percepción y el recuerdo.

m. ó min.: minutos

inm.: inmediatamente

d. : días.

INSTR.: Instrucciones experimentales.

impre.: formación de impresiones.

memor.: memoria explícita.

EFFECTO REC.: Efecto en el recuerdo selectivo.

cons : consistente

incon : inconsistente

neut : neutral

REFERENCIAS

- Alba, J.W. & Hasher, L. "Is Memory Schematic?" Psychological Bulletin. 1983, 93 (2). pg. 203-231
- Anderson, J.R. Language, memory and thought. Erlbaum. Hillsdale, N.J. 1976.
- Anderson, J.R. & Bower, G.H. Human associative memory. Winston. Washington. 1973.
- Anderson, N.H. Foundations of information integration theory. Academic Press. Nueva York. 1981.
- Anderson, N.H. & Hubert, S. "Effects of concomitant verbal recall on order effects in personality impression formation" Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior. 1963, 2. pg. 379-391
- Bartlett, F.C. Remembering: A study in experimental and social psychology. Cambridge University Press. Cambridge. 1932.
- Belleza, F.S. & Bower, G.H. "Person Stereotypes and Memory for People" Journal of Personality and Social Psychology. 1981, 41 (5). pg. 856-865
- Belmore, S.M. & Hubbard, M.L. "The Role of Advance Expectancies in Person Memory" Journal of Personality and Social Psychology. 1987, 53 (1). pg. 61-70
- Bodenhausen, G.V. "Stereotypic Biases in Social Decision Making and Memory: Testing Process Models of Stereotype Use" Journal of Personality and Social Psychology. 1988, 55 (5). pg. 726-737
- Bodenhausen, G.V. & Lichtenstein, M. "Social Stereotypes and Information-Processing Strategies: The Impact of Task Complexity" Journal of Personality and Social Psychology. 1987, 52 (5). pg. 871-880
- Bond, C.F. & Brockett, D.R. "A Social Context-Personality Index Theory of Memory for Acquaintances" Journal of Personality and Social Psychology. 1987, 52 (6). pg. 1110-1121
- Bower, G.H. & Black, J.B. & Turner, T.J. "Scripts in memory for text" Cognitive Psychology. 1979, 11. pg. 177-220
- Bransford, J.D. & Johnson, M.K. "Contextual prerequisites for understanding: Some investigations of comprehension and recall" Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior. 1972, 11. pg. 717-726
- Brewer, M.B. & Dull, V. & Lui, L. "Perceptions of the Elderly: Stereotypes as Prototypes" Journal of Personality and Social Psychology. 1981, 41 (4). pg. 656-670

Brown, R. & Smith, A. "Perceptions of and by minority groups: the case of women in academia" European Journal of Social Psychology. 1989, 19. pg. 61-75

Cacioppo, J.T. & Petty, R.E. & "Effects of message repetition and position on cognitive response, recall, and persuasion" Journal of Personality and Social Psychology. 1979, 37. pg. 99-109

Cano, J.I. & Huici, C. "Cognición Social: la investigación sobre procesos de memoria" en Clemente, M. (ed.) Manual de Métodos y Técnicas de Investigación en Psicología Social. Pirámide. Madrid (en prensa).

Cantor, N. & Mischel, W. "Traits as Prototypes: Effects on Recognition Memory" Journal of Personality and Social Psychology. 1977, 35 (1). pg. 38-48

Carlston, D.E. "The recall and use of traits and events in social inference processes" Journal of Experimental Social Psychology. 1980, 16. pg. 303-328

Carpenter, S.L. "Self-Relevance and Goal-Directed Processing in the Recall and Weighting of Information about Others" Journal of Experimental Social Psychology. 1988, 24. pg. 310-332

Clark, L.F. & Woll, S.B. "Stereotype biases: A reconstructive analysis of their role in reconstructive memory" Journal of Personality and Social Psychology. 1981, 41. pg. 1064-1072

Cohen, C.E. "Person Categories and Social Perception: Testing Some Boundaries of the Processing Effects of Prior Knowledge" Journal of Personality and Social Psychology. 1981, 40 (3). pg. 441-452

Cohen, C.E. & Ebbesen, E.B. "Observational goals and schema activation: A theoretical framework for behavior perception" Journal of Experimental Social Psychology. 1979, 15. 305-329

Craik, F.I. M. & Lockhart, R.S. "Levels of processing: A framework for memory research" Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior. 1972, 11. pg. 671-684

Crocker, J. "Judgment of Covariation by Social Perceivers" Psychological Bulletin. 1981, 90 (2). pg. 272-292

Crocker, J. & Hannah, D.B. & Weber, R. "Person memory and causal attributions" Journal of Personality and Social Psychology. 1983, 44. pg. 55-66

Chapman, L.J. "Illusory correlation in observational report" Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior. 1967, 6. pg. 151-155

Chapman, L.J. & Chapman, J.P. "Genesis of popular but erroneous psychodiagnostic observations" Journal of Abnormal Psychology. 1967, 72. pg. 193-204

Chapman, L.J. & Chapman, J.P. "Illusory correlation as an obstacle to the use of valid psychodiagnostic signs" Journal of Abnormal Psychology. 1969, 74. pg. 271-280

Da Silva, A.M. "Perceiving Others: Stereotyping as a Process of Social Cognition" Dissertation Abstracts International. 1983, 43 (10-b) pg. 3407

Devine, P.G. "Stereotypes and Prejudice: Their Automatic and Controlled Components" Journal of Personality and Social Psychology. 1989, 56 (1). pg. 5-18

Dovidio, J.F. & Evans, N. & Tyler, R.B. "Racial Stereotypes: The Contents of Their Cognitive Representations" Journal of Experimental Social Psychology. 1986, 22. pg. 22-37

Dreben, E.K. & Fiske, S.T. & Hastie, R. "The independence of evaluative and item information: Impression and recall order effects in behavior-based impression formation" Journal of Personality and Social Psychology. 1979, 37. pg. 1758-1768

Echevarría, A. & Páez, D. "Social representations and memory: The case of AIDS" European Journal of Social Psychology. 1989, 19. pg. 543-551

Eysenck, M.W. "Arousal, learning and memory" Psychological Bulletin. 1976, 83. pg. 389-404

Feldman, J.M. & Camburn, A. & Gatti, G.M. "Shared distinctiveness as a source of illusory correlation in performance appraisal" Organizational Behaviour and Human Decision Processes. 1986, 37. pg. 34-59

Fiedler, K. & Hemmner, U. & Hofmann, C. "On the origin of illusory correlation" European Journal of Social Psychology. 1984, 14. pg. 191-201

Fiedler, K. Fladung, U. & Hemmner, U. "A positivity bias in person memory" European Journal of Social Psychology. 1987, 17. pg. 243-246

Gaertner, S.L. & McLaughlin, J.P. "Racial Stereotypes: Associations and Ascriptions of Positive and Negative Characteristics" Social Psychology Quarterly. 1983, 46 (1). pg. 23-30

Gordon, S.E. & Wyer, R.S. "Person Memory: Category-Set-Size Effects on the Recall of a Person's Behaviors" Journal of Personality and Social Psychology. 1987, 53 (4). pg. 648-662

Graesser, A.C. & Woll, S.B. & Kowalski, D.J. & Smith, D.A. "Memory for typical and atypical actions in scripted activities" Journal of Experimental Psychology: Human Learning and Memory. 1980, 6. pg. 503-515

Hamilton, D.L. "A Cognitive-Attributional Analysis of Stereotyping" Advances in Experimental Social Psychology. 1979, 12. pg. 53-84

Hamilton, D.L. & Driscoll, D.M. & Worth, L.T. "Cognitive organization of impressions: Effects of incongruity in complex representations" Journal of Personality and Social Psychology. 1989, 57 (6) pg. 925-939

Hamilton, D.L. & Dugan, P.M. & Trolia, T.K. "The Formation of Stereotypic Beliefs: Further Evidence for Distinctiveness-Based Illusory Correlations" Journal of Personality and Social Psychology. 1985, 48 (1). pg. 5-17

Hamilton, D.L. & Gifford, R.K. "Illusory Correlation in Interpersonal Perception: A Cognitive Basis of Stereotypic Judgments" Journal of Experimental Social Psychology. 1976, 12. pg. 392-407

Hamilton, D.L. & Katz, L.B. & Leirer, V.O. "Cognitive representation of personality impressions: Organizational processes in first impression formation" Journal of Personality and Social Psychology. 1980, 39. pg. 1050-1063

Hamilton, D.L. & Rose, T.L. "Illusory Correlation and the Maintenance of Stereotypic Beliefs" Journal of Personality and Social Psychology. 1980, 39 (5). pg. 832-845

Hastie, R. "Memory for behavioral information that confirms or contradicts a personality impression" en Hastie, R. & Ostrom, T.M. & Ebbesen, E.B. & Wyer, R.S. & Hamilton, D.L. & Carlston, D.E. (ed.) Person memory. The cognitive basis of social perceptions. Erlbaum. Hillsdale, New Jersey. 1980.

Hastie, R. "Schematic principles on human memory" en Higgins, T.E. & Herman, C. & Zanna, M.P. Social cognition: the Ontario symposium on personality and social psychology vol. 1. Erlbaum. Hillsdale, N.J. 1981.

Hastie, R. & Kumar, P.A. "Person Memory: Personality Traits as Organizing Principles in Memory for Behaviors" Journal of Personality and Social Psychology. 1979, 37 (1). pg. 25-38

Hastie, R. & Park, B. "The Relationship Between Memory and Judgment Depends on Whether the Judgment Task is Memory-Based or On-Line" Psychological Review 1986, 93 (3). pg. 258-268

Hastie, R. & Park, B. & Weber, R. "Social Memory" en Wyer, R.S. & Srull, T.K. Handbook of Social Cognition vol. II. Lawrence Erlbaum Associates. Hillsdale, New Jersey. 1984.

Hempel, U.E. "Cognitive Bias in Stereotyping (The Effects of Attractive versus Unattractive Female Faces on the Recognition of Socially Desirable versus Undesirable Behaviors)" Dissertation Abstracts International. 1976, 37 (1-B). pg. 525

Hemsley, G.D. & Marmurek, H.H.C. "Person memory: The processing of consistent and inconsistent person information" Personality and Social Psychology Bulletin. 1982, 8. pg. 433-438

Higgins, E.T. & King, G. "Accessibility of Social Constructs: Information-Processing Consequences of Individual And Contextual Variability" en Cantor, N. & Kihlstrom, J.F. Personality, Cognition and Social Interaction. Lawrence Erlbaum Associates. Hillsdale, New Jersey. 1981.

Holtgraves, T. "Ordered and Unordered Retrieval Strategies in Person Memory" Journal of Experimental Social Psychology. 1990, 26. pg. 63-81

Howard, J.W. & Rothbart, M. "Social Categorization and Memory for In-Group and Out-Group Behavior" Journal of Personality and Social Psychology. 1980, 38 (2). pg. 301-310

Jackson, L. A. & Hymes, R.W. "Gender and Social Categorization: Familiarity and Ingroup Polarization in Recall and Evaluation" The Journal of Social Psychology. 1985, 125 (1). pg. 81-88

Jones, R.A. & Scott, J. & Solernou, J. & Noble, A. & Fiala, J. & Miller, K. "Availability and formation of stereotypes" Perceptual and Motor Skills. 1977, 44. pg. 631-638

Jones, W.H. & Russell, D. "The selective processing of belief disconfirming information" European Journal of Social Psychology. 1980, 10. pg. 309-312

Judd, C.M. & Kulik, J.A. "Schematic effects of social attitudes on information processing and recall" Journal of Personality and Social Psychology. 1980, 38. pg. 569-578

Kim, H. & Baron, R. "Exercise and the Illusory Correlation: Does Arousal Heighten Stereotypic Processing?" Journal of Experimental Social Psychology. 1988, 24. pg. 366-380

Kitsuse, J.I. "Societal reactions to deviant behavior: Problems of theory and method" Social Problems. 1962, 9. pg. 247-256

Krueger, J. & Rothbart, M. & Sriram, N. "Category Learning Change: Differences in Sensitivity to Information That Enhances or Reduces Intercategory Distinctions" Journal of Personality and Social Psychology. 1989, 56 (6). pg. 866-875

Lingle, J.H. & Dukerich, J.M. & Ostrom, T.M. "Accessing information in memory-based impression judgments: Incongruity versus negativity in retrieval selectivity" Journal of Personality and Social Psychology. 1983, 44. pg. 262-272

Lingle, J.H. & Ostrom, T.M. "Retrieval selectivity in memory-based impression judgments" Journal of Personality and Social Psychology. 1979, 37. pg. 180-194

Locksley, A. & Stangor, C. & Hepburn, C. "The Ambiguity of Recognition Memory Tests of Schema Theories" Cognitive Psychology. 1984, 16. pg. 421-448

Lui, L. & Brewer, M.B. "Recognition Accuracy as Evidence of Category-Consistency Effects in Person Memory" Social Cognition. 1983, 2 (2). pg. 89-107

Luther-Starbird, L.S. "The relationship between attitudes and judgments of mental health: a diagnostic approach to stereotype assessment" Dissertation Abstracts International. 1984, 44 (9-B). pg. 2898-2899

Macrae, C.N. & Shepherd, J.W. "Stereotypes and social judgments" British Journal of Social Psychology. 1989, 28. pg. 319-325

Malpass, R.S. "Effects of attitude on learning and memory: The influence of instruction-induced sets" Journal of Experimental Social Psychology. 1969, 5. pg. 441-453

Markus, H. & Zajonc, R.B. "The Cognitive Perspective in Social Psychology" en Lindzey, G. & Aronson, E. The Handbook of Social Psychology, tercera edición. vol. I. Addison-Wesley. Reading, Massachusetts. 1985.

Mayer, J.D. & Bower, G.H. "Learning and Memory for Personality Prototypes" Journal of Personality and Social Psychology. 1986, 51 (3). pg. 473-492

McArthur, L.Z. "Illusory causation and illusory correlation: Two epistemological accounts" Personality and Social Psychology Bulletin. 1980, 6. pg. 507-519

McArthur, L.Z. & Friedman, S.A. "Illusory Correlation in Impression Formation: Variations in the Shared Distinctiveness Effect as a Function of the Distinctive Person's Age, Race, and Sex" Journal of Personality and Social Psychology. 1980, 39 (4). pg. 615-624

Mullen, B. & Johnson, C. "Distinctiveness-based illusory correlations and stereotyping: A meta-analytic integration" British Journal of Social Psychology. 1990, 29. pg. 11-28

Noseworthy, C.M. & Lott, A.J. "The Cognitive Organization of Gender-Stereotypic Categories" Personality and Social Psychology Bulletin. 1984, 10 (3). pg. 474-481

Novie, G.J. "Stereotypes and Memory for Person Information" Dissertation Abstracts International. 1985, 46 (4-B). pg. 1383

O'Sullivan, C.S. & Durso, F.T. "Effect of Schema-Incongruent Information on Memory for Stereotypical Attributes" Journal of Personality and Social Psychology. 1984, 47 (1). pg. 55-70

Park, B. & Hastie, R. "Perception of Variability in Category Development: Instance- versus Abstraction-Based Stereotypes" Journal of Personality and Social Psychology. 1987, 53 (4). pg. 621-635

Park, B. & Rothbart, M. "Perception of Out-Group Homogeneity and Levels of Social Categorization: Memory for the Subordinate Attributes of In-Group and Out-Group Members" Journal of Personality and Social Psychology. 1982, 42 (6). 1051-1068.

Pryor, J.B. "The Influence of Different Encoding Sets upon the Formation of Illusory Correlations" Personality and Social Psychology Bulletin. 1986, 12 (2). pg. 216-226

Reyes, R.M. & Thompson, W.C. & Bower, G.H. "Judgmental biases from differing availabilities of arguments" Journal of Personality and Social Psychology. 1980, 39. pg. 2-12

Rojahn, K. & Pettigrew, T.F. "Memory for schema-consistent and schema-inconsistent information: A meta-analysis" Reunión General de la Asociación Europea de Psicología Social Experimental. Budapest. 19-24 Junio. 1990.

Rosch, E. & Simpson, C. & Miller, R.S. "Structural bases of typicality effects" Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance. 1976, 2. pg. 491-502

Rothbart, M. "Memory processes and social beliefs" en Hamilton, D. Cognitive processes in stereotyping and intergroup behavior. Erlsbaum. Hillsdale, N.J. 1981.

Rothbart, M. & Evans, M. & Fulero, S. "Recall for Confirming Events: Memory Processes and the Maintenance of Social Stereotypes" Journal of Experimental Social Psychology. 1979, 15. pg. 343-355

Rothbart, M. & Fulero, S. & Jensen, C. & Howard, J. & Birrell, P. "From Individual to Group Impressions: Availability Heuristics in Stereotype Formation" Journal of Experimental Social Psychology. 1978, 14. pg. 237-255

Sanbonmatsu, D.M. & Sherman, S.J. & Hamilton, D.L. "Illusory Correlation in the Perception of Individuals and Groups" Social Cognition. 1987, 5 (1). pg. 1-25

Schaller, M. & Maass, A. "Illusory Correlation and Social Categorization: Toward an Integration of Motivational and Cognitive Factors in Stereotype Formation" Journal of Personality and Social Psychology. 1989, 56 (5). pg. 709-721

Sherman, S.J. & Hamilton, D.L. & Roskos-Ewoldsen, D.R. "Attenuation of Illusory Correlation" Personality and Social Psychology Bulletin. 1989, 15 (4). pg. 559-571

Skowronski, J.J. & Carlston, D.E. "Social Judgment and Social Memory: The Role of Cue Diagnosticity in Negativity, Positivity and Extremity Biases" Journal of Personality and Social Psychology. 1987, 52 (4). pg. 689-699

Slusher, M.P. & Anderson, C.A. "When Reality Monitoring Fails: The Role of Imagination in Stereotype Maintenance" Journal of Personality and Social Psychology. 1987, 52 (4). pg. 653-662

Smith, D.A. & Graesser, A.C. "Memory for actions in scripted activities as a function of typicality, retention interval and retrieval task" Memory & Cognition. 1981, 9. pg. 550-559

Smith, E.R. "Category Accessibility Effects in a Simulated Exemplar-Based Memory" Journal of Experimental Social Psychology. 1988, 24. pg. 448-463

Smith, E.R. & Branscombe, N.R. "Category Accessibility as Implicit Memory" Journal of Experimental Social Psychology. 1988, 24. pg. 490-504

Smith, E.R. & Lerner, M. "Development of Automatism of Social Judgments" Journal of Personality and Social Psychology. 1986, 50 (2). pg. 246-259

Snyder, M. "On the Self-Perpetuating Nature of Social Stereotypes" in Hamilton, D. (ed.) Cognitive processes in stereotyping and intergroup behavior. Erlbaum, Hillsdale, NJ. 1981.

Snyder, M. & Uranowitz, S.W. "Reconstructing the Past: Some Cognitive Consequences of Person Perception" Journal of Personality and Social Psychology. 1978, 36 (9). pg. 941-950

Spears, R.J. & Eiser, J.E. & Van der Pligt, J. "Further evidence for expectation-based illusory correlations" European Journal of Social Psychology. 1987, 17. pg. 253-258

Spears, R. & Van der Pligt, J. & Eiser, J.R. "Illusory Correlation in the Perception of Group Attitudes" Journal of Personality and Social Psychology. 1985, 48 (4). pg. 863-875

Spears, R. & Van der Pligt, J. & Eiser, J.R. "Generalizing the Illusory Correlation Effect" Journal of Personality and Social Psychology. 1986, 51 (6). pg. 1127-1134

Srull, T.K. "Person Memory: Some tests of associative storage and retrieval models" Journal of Experimental Psychology: Human Learning and Memory. 1981, 7. pg. 440-463

Srull, T.K. "Organizational and retrieval processes in person memory: An examination of processing objectives, presentation format, and the possible role of self-generated retrieval cues" Journal of Personality and Social Psychology. 1983, 44. pg. 1157-1170

Stangor, C. & Ruble, D.N. "Differential Influences of Gender Schemata and Gender Constancy on Children's Information Processing and Behavior" Social Cognition. 1989, 7 (4). pg. 353-372

Stern, L.D. & Marrs, S. & Cole, E. & Millar, M.G. "Processing Time and the Recall of Inconsistent and Consistent Behaviors of Individuals and Groups" Journal of Personality and Social Psychology. 1984, 47 (2). pg. 253-262

Swann, W.B. & Pelham, B.W. & Roberts, D.C. "Causal Chunking: Memory and Inference in Ongoing Interaction" Journal of Personality and Social Psychology. 1987, 53 (5). pg. 858-865

Taft, R. "Selective recall and memory distortion of favourable and unfavourable material" Journal of Abnormal and Social Psychology. 1954, 49. pg. 23-28

Tajfel, H. Grupos humanos y categorías sociales. Herder. Barcelona. 1984. El original en inglés es de 1981.

Taylor, S.E. & Falcone, H. "Cognitive Bases of Stereotyping. The Relationship between Categorization and Prejudice" Personality and Social Psychology Bulletin. 1982, 8 (3). pg. 426-432

Taylor, S.E. & Fiske, S.T. "Point of view and perceptions of causality" Journal of Personality and Social Psychology. 1975, 32. pg. 439-445

Taylor, S.E. & Fiske, S.T. & Etcoff, N.L. & Ruderman, A.J. "Categorical and Contextual Bases of Person Memory and Stereotyping" Journal of Personality and Social Psychology. 1978, 36 (7). pg. 778-793

Tulving, E. & Thomson, D.M. "Encoding specificity and retrieval processes in episodic memory" Psychological Review. 1973, 80. pg. 352-373

Tversky, A. & Kahneman, D. "Availability: A heuristic for judging frequency and probability" Cognitive Psychology. 1973, 5. pg. 207-232

van Knippenberg, A. & van Oers, H. "Social identity and equity concerns in intergroup perceptions" British Journal of Social Psychology. 1984, 23. pg. 351-361

Vonk, R. The Cognitive Representation of Persons. A multivariate study of implicit personality theory, impression formation, and person judgments. Facultad de Ciencias Sociales. Rijksuniversiteit Leiden. 1990.

Ward, W.C. & Jenkins, H.M. "The display of information and the judgment of contingency" Canadian Journal of Psychology. 1965, 19. pg. 231-241

Weldon, D.E. & Malpass, R.S. "Effects of Attitudinal, Cognitive, and Situational Variables on Recall of Biased Communications" Journal of Personality and Social Psychology. 1981, 40 (1). pg. 39-52

Woll, S.B. & Graesser, A.C. "Memory discrimination for information typical or atypical of person schemata" Social Cognition. 1982, 1. pg. 287-310

Wyer, R.S. & Bodenhausen, G.V. & Srull, T.K. "The cognitive representation of persons and groups and its effect on recall and recognition memory" Journal of Experimental Social Psychology. 1984, 20. pg. 445-469

Wyer, R.S. & Budesheim, T.L. "Person Memory and Judgments: the Impact of Information that one is told to disregard" Journal of Personality and Social Psychology. 1987, 53 (1). pg. 14-29

Wyer, R.S. & Gordon, S.E. "The recall of information about persons and groups" Journal of Experimental Social Psychology. 1982, 18. pg. 128-164

Wyer, R.S. & Martin, L.L. "Person Memory: The Role of Traits, Group Stereotypes, and Specific Behaviors in the Cognitive Representation of Persons" Journal of Personality and Social Psychology. 1986, 50 (4). pg. 661-675

Zuroff, D.C. "Judgments of Frequency of Social Stimuli: How Schematic Is Person Memory?" Journal of Personality and Social Psychology. 1989, 56 (6). pg. 890-898

CAPITULO VII. ESTUDIOS EMPIRICOS SOBRE LA MEMORABILIDAD DE LA INFORMACION VINCULADA A LOS ESTEREOTIPOS

1. Introducción y esquema general de los estudios.

En primer lugar, orientamos nuestras investigaciones a profundizar sobre la naturaleza del recuerdo preferente de la información confirmatoria. Para ello realizamos tres estudios, que forman un solo bloque, y que partiendo del diseño de Hamilton y Rose (1980) comparaban la memoria de información estereotípica con la de información neutra. Simultáneamente trataban de contrastar nuestras hipótesis sobre la doble naturaleza social e individual de los estereotipos y de la influencia de los mismos en la memoria. Si el primero de ellos es bastante similar al de Hamilton y Rose, en el segundo y el tercero se fueron haciendo modificaciones hasta conformar lo que podríamos denominar nuestro paradigma básico.

Los estudios cuarto y quinto intentaban analizar la influencia en el proceso de dos factores de corte cognitivo. En el primero de ellos se trataba de las condiciones en que se produce la percepción manipulando las instrucciones experimentales por un lado, y el tiempo de exposición de los estímulos por otro.

En el quinto de los experimentos el factor de interés era la evolución de la memoria selectiva a medida que transcurría el tiempo entre la exposición y el recuerdo.

El sexto diseño introduce por vez primera materias contraestereotípicas y afronta la cuestión de si la memoria de este último es superior o inferior a la de lo estereotípico. A la vez introdujimos en el diseño lo que pensábamos era una mejora

con respecto a los estudios tradicionales, en aras de controlar la distinta memorabilidad de los ítems individuales. El estudio número sieta pretendía estudiar la incidencia de cuestiones más sociales en el proceso, como son el grado de implicación personal, de extremosidad en la actitud y la magnitud del conflicto con el exogrupo del que recibimos la información.

El octavo estudio dejaba ya de lado el paradigma hasta entonces utilizado y procuraba abordar la cuestión de la memoria selectiva para lo confirmatorio o desconfirmatorio por medio de un enfoque distinto en el que se pedía a sujetos que acababan de contestar a una escala Likert sobre un grupo social que recordaran los ítems de la misma. Por lo tanto, en este caso el material no consistía en rasgos o adjetivos sino en frases y se tomaba en cuenta el acuerdo o desacuerdo de cada individuo con cada uno de los ítems.

El último estudio, de carácter totalmente distinto, intentaba demostrar que las correlaciones ilusorias debidas a la distintividad de la infrecuencia (una de las supuestas fuentes de nuevos estereotipos) eran mucho más débiles que las que resultaban de una asociación estereotípica previa entre el grupo y los ítems (que repasamos como una de las líneas de investigación que sostenía la tendencia a la autoperpetuación de los estereotipos). En este caso, intentamos oponer directamente los dos efectos en el diseño tratando de evitar los inconvenientes del único trabajo que conocemos que perseguía el mismo objetivo (McArthur & Friedman, 1980).

2. Los TRES PRIMEROS ESTUDIOS: el desarrollo de nuestro paradigma.

Para comenzar y antes de exponer los experimentos uno a uno vamos a explicar cuál era la estructura general de los mismos y la intención fundamental de estos estudios.

Por un lado la primera hipótesis de partida era , conforme a la literatura revisada, un mejor recuerdo de la información estereotípica que de la neutral.

Por otro lado, la hipótesis específica adicional que queríamos investigar era la siguiente: el efecto del estereotipo en la memoria no necesita del acuerdo del individuo con el mismo. La idea que proponemos es que basta un mero conocimiento del estereotipo social, incluso si no se está de acuerdo con él y no se comparte su contenido, para que éste tenga cuando menos un cierto efecto en el recuerdo de información confirmante, aunque quizá tal efecto no sea tan intenso como en los casos en que el sujeto comparta efectivamente el estereotipo.

Dicho de otro modo, tal efecto en la memoria sería al menos parcialmente independiente de la actitud concreta del sujeto. Por tanto, nuestra hipótesis se traduciría experimentalmente en un recuerdo superior de la información estereotípica comparada con la neutra, incluso para aquellos sujetos que no están de acuerdo con el estereotipo.

Nótese que de ser cierta esta concepción, las implicaciones para la autoconfirmación de los estereotipos serían enormes, mayores de lo pensado inicialmente. Si una persona que no cree en un estereotipo recuerda sin embargo con mayor intensidad los ejemplos que lo confirman, la tendencia a la estabilidad del

mismo será muy grande. Además tal estabilidad ya no sería concebida sólo en términos de una rigidez pasiva, como una estructura que se resiste a cambiar. Ahora cabría también entenderla en un sentido 'activo' puesto que el recuerdo selectivo para los que no creen en el estereotipo no es exactamente, al menos en términos individuales, una perpetuación del mismo sino aún algo más; marca la posibilidad de inducir a una creencia estereotípica a aquel que en principio no la tiene. Es decir que puede pensarse que una persona que asocia a un grupo con un determinado rasgo pero que a la hora de actualizar su juicio sobre tal grupo recuerda preferentemente miembros del mismo que sí poseen el rasgo, puede bien desarrollar la creencia de que grupo y rasgo están efectivamente asociados. En suma, la potencialidad autoconfirmadora de los estereotipos mediada por la memoria puede ser superior, en términos sociales, si tal proceso se da también para los que no creen en el estereotipo aunque lo conocen.

Normalmente los trabajos en este campo clasifican a los estímulos en estereotípicos, contraestereotípicos o neutrales merced a un test con otra muestra similar a aquella que realiza el experimento. Parece que con ello se persigue no alertar a los sujetos experimentales sobre la naturaleza de la prueba por medio de preguntas directas sobre estereotipos. La consecuencia de esta estrategia con dos muestras diferentes es la imposibilidad de correlacionar a nivel individual la estereotipia con la memoria, y ver la influencia del grado con que se da la primera sobre la segunda. Ya señalaba Pettigrew (1981) que una de las deficiencias crónicas en la investigación sobre estereotipos era

la ignorancia de las diferencias individuales en cuanto a las respuestas y el tratamiento de las mismas como ruido.

La práctica totalidad de los trabajos en el área funciona como si el estereotipo fuera compartido por todos los sujetos en la misma medida, es decir como si todos creyeran por igual y en el mismo grado que todos los elementos del estereotipo se aplican a los miembros del grupo.

Para afrontar este problema, nuestro esquema experimental era el siguiente. En primer lugar, la presentación de información estereotípica y neutra. A continuación la prueba de memoria. Por último, las escalas relativas a la estereotipia, que nos permitirán comprobar si cada ítem era estereotípico o neutro de acuerdo al diseño basado en el pretest, y el grado en que lo era, tanto para el grupo como para cada uno de los individuos.

Las escalas aparecen en último lugar porque de lo contrario podrían obviamente incidir sobre la prueba de memoria al constituir una especie de segunda exposición. Una vez acabado el test de memoria (exposición y recuerdo) se le pregunta al sujeto por su percepción de los grupos. Estamos hablando por supuesto de grupos sociales reales de los cuales existen estereotipos y no de grupos artificiales 'creados' en el experimento, de acuerdo a la condición necesaria que expresamos en el capítulo anterior para poder hablar propiamente de estereotipos.

Obsérvese que el supuesto implícito del que partimos es exactamente el opuesto al que sustenta la línea de investigación sobre cambio de estereotipos que nace con el estudio de Weber y Crocker (1983). Bajo este último paradigma, se presentan estímulos (contraestereotípicos) para ver cómo influyen sobre el

estereotipo del sujeto, que se mide a posteriori. En ocasiones se mide también la memoria como proceso intermediador.

En nuestro caso, el supuesto es que la información presentada experimentalmente no influirá, al menos no de una manera importante, sobre estereotipos sociales consolidados por lo que medimos éstos después de la prueba de memoria sin temor de que la presentación de la información interfiera con los mismos. También es cierto que nosotros no vamos a utilizar, por el momento, estímulos contraestereotípicos, pero de cualquier modo nuestra posición es que podemos medir los estereotipos tras la exposición sin miedo de que ésta condicione los resultados. A la inversa, la medición de los estereotipos no podría realizarse previamente a la prueba de memoria porque constituiría una nueva presentación de estímulos que interferiría en la misma y porque podría prevenir a los sujetos sobre la naturaleza del estudio.

Las escalas de medición de estereotipos son dobles. En primer lugar se aplican las escalas típicas de adjetivos en las que se pide a los sujetos que señalen la medida en que cada rasgo es propio de los miembros de un grupo.

Inmediatamente después se vuelven a presentar las mismas escalas y se les pide que contesten ahora no desde su punto de vista personal sino como el sujeto cree que la sociedad en general ve a esos grupos. Dado que en estos experimentos usábamos grupos regionales, se les instó a los sujetos a que respondieran a las escalas según la valoración que "la sociedad española en general" otorgaba a estos grupos. De esta forma pretendíamos obtener una medida del conocimiento del estereotipo social independiente del acuerdo individual con el mismo, y

correlacionar cada una de estas dos variables con la memoria del material correspondiente. Así esperábamos ver si el mero conocimiento del estereotipo sin el acuerdo con el mismo podía tener efectos parecidos en el recuerdo.

Además, este diseño nos permitiría conocer si la extremosidad del estereotipo, tanto en cuanto a su valoración social como en cuanto el grado de acuerdo individual, tenía una incidencia en el recuerdo.

2.1 El primer estudio

2.1.1 Método

A 38 estudiantes de COU se les daban unas instrucciones deliberadamente ambiguas en las que se les decía que el experimento trataba sobre percepción social y en las que no se hacía mención alguna al recuerdo que después se les iba a pedir. Se les presentaba entonces un conjunto de estímulos que consistía en una serie de 24 tarjetas a intervalos de 8 segundos cada una. Cada tarjeta describía a una supuesta persona por su nombre, grupo regional al que pertenecía, y dos adjetivos. Las personas descritas pertenecían a uno de los siguientes tres grupos: vascos, catalanes y andaluces. Los sujetos experimentales no eran miembros de estos grupos. En total se utilizaban ocho adjetivos, de los cuales dos eran estereotípicos de cada grupo (dos de los vascos, dos de los catalanes y dos de los andaluces) y otros dos eran neutros. Los adjetivos estereotípicos de un grupo eran uno positivo y el otro negativo. La ordenación de los adjetivos en los estímulos era aleatoria excepto por el hecho de que los dos

adjetivos estereotípicos de un grupo no aparecían nunca en la misma frase para evitar un posible efecto de reforzamiento mutuo. Cada adjetivo figuraba dos veces con miembros de cada grupo (o sea, seis en total) con lo que todos los adjetivos aparecían el mismo número de veces con cada grupo y en total.

Una vez que terminaron de leer las frases, a los sujetos se les mostró una lista con los ocho adjetivos y se les preguntó la frecuencia con que cada uno había aparecido asociado a cada uno de los grupos. Había pues tres listas de adjetivos, una referida a cada grupo, y el sujeto debía contestar a las tres. A continuación debían responder a unas escalas de siete puntos indicando en qué medida cada adjetivo se aplicaba a los miembros de un grupo. Los extremos de la escala venían etiquetados con 'muy' y 'nada' más el adjetivo correspondiente. Las mismas escalas, que incluían 16 adjetivos y entre ellos los 8 usados previamente como estímulos, fueron usadas para los tres grupos sociales.

Como ya expusimos, las escalas se volvían a repetir una segunda vez requiriendo ahora el punto de vista de la sociedad española en general.

2.1.2 Análisis y Resultados.

En primer lugar se procedió a comprobar si los adjetivos cumplían la cualidad de estereotípicos o neutros que se les había asignado en el diseño. Elegimos la puntuación de 5,5 sobre el total de 7 como el umbral de lo que consideramos estereotípico. Todos los adjetivos pensados como estereotípicos sobrepasaban de hecho esta puntuación, y sólo para su grupo concreto. Por su parte, los adjetivos considerados neutrales, y los estereotípicos aplicados a grupos distintos de aquél para el que eran tales, debían presentar una puntuación entre 2,5 y 5,5. De nuevo, todos los adjetivos cumplen esta condición conforme a lo previsto. Sin embargo, dado que los dos estímulos neutrales, y sobre todo uno de ellos, se acercaban mucho a este umbral para algún grupo ('habilidoso' para los catalanes = 5,05; y 'aventurero' para los vascos = 5,36) se decidió suprimir los adjetivos neutros del análisis para mayor garantía. El resto de los adjetivos estereotípicos de un grupo aplicados a otros grupos no llegan ni a la puntuación de 5, por lo que pueden considerarse plenamente neutrales. El único ítem problemático es 'gracioso' (que es estereotípico de los andaluces) aplicado a los catalanes (con una puntuación media de 2,95) que va en la dirección de lo contraestereotípico, aunque no llega a serlo. De todas formas, y teniendo en cuenta la evidencia en la literatura de un mayor recuerdo para lo contraestereotípico que para lo neutro, el presunto mayor recuerdo de este adjetivo unido a este grupo debido a su tendencia contraestereotípica iría en contra de nuestras hipótesis, dado que en el diseño esta combinación de

adjetivo y grupo funciona como neutral y por lo tanto se espera un recuerdo bajo.

Veamos ahora la relación entre el tipo de material, estereotípico o neutro, y la memoria del mismo. Conforme a las hipótesis, las estimaciones de frecuencias eran más altas cuando el adjetivo era estereotípico del grupo que cuando era neutro. Estas fueron las estimaciones.

ESTIMACION DE FRECUENCIA DE APARICION DE CADA ADJETIVO
APLICADO A CADA GRUPO

GRUPOS SOC.	ANDALUCES	VASCOS	CATALANES
EXAGERADOS	4,87 *	3,24	3,68
GRACIOSOS	4,92 *	2,63	3,11
COMILONES	3,42	4,29 *	4,00
FUERTES	2,95	4,63 *	3,00
MATERIALISTAS	3,08	3,32	5,32 *
PRACTICOS	3,00	3,26	4,29 *
HABILIDOSOS	1,37	0,84	0,95
AVENTUREROS	4,05	3,74	3,49

(*) grupo para el que el adjetivo es estereotípico

(**) Como la estimación de frecuencia era libre, las puntuaciones no tienen un límite superior concreto.

Como se ve, para cada grupo los adjetivos estereotípicos eran estimados como más frecuentes que los neutrales, y para cada adjetivo el grupo del que era estereotípico era estimado como más frecuente que los otros.

Para hacer un contraste estadístico de estas diferencias llevamos a cabo un análisis de varianza múltiple (manova) con medidas repetidas, incluyendo a las estimaciones de todos los adjetivos excepto los neutrales, para cada uno de los tres grupos. Los factores eran grupo estimado (3: andaluz / catalán / vasco); grupo del que el adjetivo era estereotípico (3: andaluz / catalán / vasco); y adjetivo (2). Este último factor es

artificial y corresponde simplemente a que hay dos adjetivos estereotípicos para cada grupo.

Ninguno de los efectos principales resultó significativo. El factor 'adjetivo' muestra una tendencia significativa a presentar una interacción¹ con los otros dos: con el grupo del que el adjetivo era estereotípico ($F=3,04$; g.l.=74 y 2; $p=0,054$) y con el grupo estimado ($F=4,49$; g.l.=74 y 2; $p=0,014$). Estos efectos no estaban previstos puesto que como acabamos de decir el factor 'adjetivo' es arbitrario y podría variar en cuanto cambiáramos la ordenación de los adjetivos en la entrada de las variables en el análisis. Por otro lado, tampoco son efectos ilógicos o extraños si pensamos que cada ítem, cada adjetivo, tiene su propio nivel de recuerdo que se verá más o menos afectado por los otros factores.

La interacción predicha entre grupo estimado y grupo del cual el adjetivo es estereotípico es altamente significativa ($F=24,02$; g.l.=148 y 4; $p<0,001$), confirmando que como vimos en la tabla los adjetivos son estimados como más frecuentes para los grupos de los que son estereotípicos.

Para precisar más se llevaron a cabo manovas independientes para cada uno de los adjetivos aplicado a los tres grupos. De los seis adjetivos considerados cinco de ellos mostraban diferencias significativas. El restante ('comilones') no llega a ser significativo pero la puntuación más alta corresponde también al grupo estereotípico (vascos). La hipótesis queda por tanto bastante confirmada.

¹. Presentaremos siempre que sea posible los resultados del contraste de los efectos intrasujeto.

El aspecto más problemático de las estimaciones es la considerable desviación, casi siempre superior a 2 puntos y en muchas ocasiones a 3, y el valor anormalmente alto que toman en ocasiones. Se encuentran estimaciones de un adjetivo para un grupo superiores al número total de apariciones de ese adjetivo para todos los grupos (6) e incluso superiores al número total de apariciones de miembros de ese grupo (8). El valor más alto que se halla es 20. Para controlar la posibilidad de que estas estimaciones desorbitadas pudieran tener una influencia en el efecto que buscamos, volvimos a elaborar los análisis generales reduciendo a 8 el número máximo de las estimaciones, pero los resultados fueron prácticamente idénticos a los iniciales.

De cualquier forma, el gran alejamiento de muchos de los sujetos respecto a la frecuencia real arroja dudas sobre en qué medida la tarea implica recuerdo de los ítems percibidos, y sobre la seriedad y la concentración en la actitud de los sujetos durante la prueba.

El segundo bloque de análisis trata de ver la relación entre por un lado el grado de extremosidad en el acuerdo con el estereotipo y por otro el grado de conocimiento del estereotipo, con la memoria del material correspondiente.

Comenzamos por comprobar si hay una relación lineal entre el grado de acuerdo individual y la estimación de frecuencia. Para ello calculamos el coeficiente de correlación entre la puntuación de la escala del adjetivo y la estimación de frecuencia del mismo adjetivo. De las 24 correlaciones (los 8 adjetivos aplicados a cada uno de los 3 grupos) sólo una da un coeficiente significativo al 1% ($r=0,38$).

Volvimos a repetir el análisis usando esta vez las escalas de conocimiento del estereotipo, es decir aquellas que pedían a los sujetos que respondieran desde el punto de vista general. Una vez más, uno sólo de los adjetivos, distinto del que resultaba significativo en el análisis anterior, correlacionaba de forma significativa con la memoria ($r=0,46$), de entre los 24 posibles.

Démosnos cuenta de que la hipótesis que subyace al coeficiente de correlación es que la memoria de aquellos rasgos con los que el sujeto muestra un alto acuerdo en su atribución al grupo será mayor que la memoria de los rasgos que el individuo no cree que se apliquen al grupo, y aún mayor que la memoria de los rasgos contrarios a la atribución del sujeto. Sin embargo, la literatura sugiere que la memoria de estos últimos, de los rasgos contrarios a los que se atribuyen al grupo que si habláramos en términos sociales denominaríamos contraestereotípicos, es probablemente también alta, al menos mayor que la del material irrelevante. Por ello podría estar ocurriendo que la estimación de frecuencia fuera superior tanto para puntuaciones altas como bajas en la escala pero no para las medias, con lo que el coeficiente de correlación ofrecería un índice obviamente bajo ya que la relación no sería lineal sino cuadrática. Con todo, esta posibilidad es improbable puesto que en las escalas no hay muchas puntuaciones bajas, dado que el material escogido no incluía elementos presuntamente contraestereotípicos. De todas formas, vamos a examinarla.

Para ello, dividimos a los sujetos en grupos según su puntuación en las escalas para cada adjetivo aplicado a cada grupo y hacemos un análisis de varianza con el recuerdo de cada

uno de estos subgrupos. Como hay pocos sujetos con puntuaciones bajas (y en algunas escalas no hay ninguno), redujimos la comparación a dos grupos: los que tenían una puntuación alta (6 ó 7, en la escala de siete puntos), es decir que asignaban claramente el rasgo al grupo; y los que tenían una puntuación media (3, 4 ó 5), que consideraban el rasgo más o menos irrelevante para tal grupo. Los que creían que el grupo poseía el rasgo contrario (1 ó 2), que eran pocos, fueron eliminados de este análisis. La delimitación de las puntuaciones para los subgrupos vino guiada, además de por criterios teóricos, por la necesidad de obtener grupos numéricamente equilibrados hasta cierto punto. Por ejemplo, si hubiéramos incluido entre los que consideraban el rasgo irrelevante para el grupo sólo a los que dan una puntuación exacta de 4, entonces este grupo hubiera sido excesivamente pequeño. No pretendemos por supuesto que esta distribución de los subgrupos (3, 4 ó 5, por un lado; 6 y 7 por otro) sea la única ni siquiera la más acertada para la comprobación de la hipótesis en general, sino tan sólo la que mejor se ajusta a nuestros datos. Y creemos que está claro que si el acuerdo con la atribución del adjetivo al grupo produce una mayor memoria, entonces el segundo grupo (6 y 7) debe presentar una estimación más alta que el primero.

Los resultados de los análisis de varianza fueron los siguientes. De los 24 adjetivos, sólo 1 mostró una estimación de frecuencia significativamente más alta² entre los sujetos que lo consideraban característico del grupo.

². El nivel de significación utilizado será siempre del 0,05 excepto que se diga lo contrario.

En cuanto a los análisis que utilizaban las escalas que reflejaban la opinión de la sociedad, 5 de los 24 adjetivos ofrecieron resultados significativos en la dirección esperada. De ellos, 2 eran adjetivos estereotípicos y el resto neutros.

Aunque algunos adjetivos, tanto con las primeras escalas como con las segundas, arrojaron una mayor estimación de frecuencia entre quienes lo consideraban irrelevante para el grupo, estas diferencias nunca alcanzaron la significatividad.

2.2 El segundo estudio.

2.2.1 Método.

El segundo estudio partía del anterior pero incorporaba una serie de modificaciones. Por ello nos limitaremos a reseñar las diferencias con el primer experimento; todo lo que no se explicita en el procedimiento se entiende que es semejante a este último.

En este caso, intentamos facilitar la tarea para que la estimación fuera más ajustada a la realidad, con una desviación típica más moderada y sin valores exorbitantes.

Se utilizaron dos grupos (andaluces y vascos) en lugar de tres. Las frases hacían referencia a los grupos sociales directamente ("los andaluces son ..."); para dar mayor realismo y credibilidad al material se les dijo a los sujetos que las frases procedían de una encuesta sobre Comunidades Autónomas. De la misma forma, en cada frase ya no aparecían dos adjetivos sino sólo uno. Con esto se reducía la cantidad de información y la dificultad en la asociación de elementos; en cada frase no había ya cuatro elementos a relacionar (nombre, grupo y dos rasgos) sino sólo

dos. Además se eliminaban así las posibles interferencias en el recuerdo debidas a los nombres personales y sobre todo al hecho de venir los adjetivos en pares, lo cual hace que uno pueda concicionar la interpretación del otro.

Los sujetos fueron advertidos de que se les haría una prueba de memoria para aumentar su concentración y tratar de mejorar sus estimaciones. En este sentido, esta no es ya una prueba de memoria incidental.

Una variación fundamental fue que los adjetivos no aparecían todos con la misma frecuencia sino que ésta variaba de uno a cuatro. Además cada adjetivo no estaba vinculado con la misma frecuencia a todos los grupos como ocurría antes; al contrario, cada adjetivo calificaba a un solo grupo de tal modo que cada grupo tenía sus propios adjetivos, estereotípicos y neutrales. Así nos asegurábamos de que el sujeto percibía que las frecuencias eran distintas y se evitaba una posible adivinación en razón a una frecuencia fija. Eso sí, esto presentaba la desventaja de que los ítems estereotípicos y los neutros correspondían a adjetivos diferentes, cada uno con un nivel de memorabilidad propio, con lo que el control que los neutrales representan sobre los estereotípicos es más débil y debe fundarse para mayor garantía en un promedio de distintos adjetivos.

Las frases fueron presentadas en este caso en diapositivas a intervalos de 5 segundos cada una. En conjunto había 32 diapositivas compuestas de la siguiente forma para cada uno de los dos grupos: un adjetivo estereotípico que se repetía 2 veces y otro que se repetía 4 veces; un adjetivo neutro de cada una de estas dos frecuencias (2 y 4); un adjetivo neutro adicional de

frecuencia 3, para introducir frecuencias intermedias entre las dos extremas. Estos ítems sumados dan un total de 15 para cada grupo. Además había un adjetivo neutro para los andaluces y otro neutro para los vascos que aparecían en primer y último lugar. Estos dos ítems fueron incluidos con la sola intención de amortiguar los efectos de primacia y recencia, y se eliminaron de los análisis.

En definitiva, cada adjetivo estereotípico para un grupo y que aparecía con una frecuencia determinada tenía siempre un equivalente neutro para el mismo grupo y con la misma frecuencia. Los rasgos estereotípicos, al igual que sus controles neutros, eran uno positivo y el otro negativo. El ordenamiento de los ítems era aleatorio excepto por el hecho de que se procuró que dos repeticiones del mismo adjetivo ni tampoco dos ítems estereotípicos del mismo grupo aparecieran sucesivamente.

Se elaboraron dos conjuntos diferentes de estímulos. En uno de ellos un adjetivo estereotípico aparecía 4 veces y el otro adjetivo estereotípico 2 veces. En el otro conjunto de estímulos, las frecuencias se invertían y el primer adjetivo estereotípico aparecía 2 veces y el segundo 4. Aproximadamente la mitad de los sujetos vio uno los conjuntos y la otra mitad el otro. La finalidad de esto era promediar un poco los efectos de los adjetivos estereotípicos y disminuir la posibilidad de que el efecto se debiera sobre todo a un adjetivo concreto. A la hora de los análisis presentaremos sin embargo los resultados globales de las dos condiciones.

Después de la exposición de las diapositivas, a los sujetos se les presentaba una lista de reconocimiento en la que figuraban

una serie de adjetivos y a la que debían de responder señalando si cada uno de ellos había aparecido con el grupo en cuestión, y en caso afirmativo el número de veces. La lista de reconocimiento era igual para los dos grupos y constaba de los 10 ítems empleados como estímulos (para ambos grupos).

Tras la prueba de memoria, se les aplicaban las consabidas escalas tanto las que pedían una visión personal como las que recababan el punto de vista de la sociedad en general. Las instrucciones enfatizaban que el punto 1 significaba el rasgo contrario al punto 7 y que el punto 4 indicaba que se consideraba el adjetivo irrelevante para describir al grupo. Las escalas incluían los rótulos de 'nada' y 'mucho' para definir a los extremos.

Por último, se incluían también unas escalas evaluativas y de identificación que trataban de medir la actitud del individuo ante los grupos concretos que formaban parte del estudio (¿Qué tal te caen?; ¿Hasta qué punto te identificas con ellos?).

Una vez terminado todo el proceso, se les pedía a los sujetos que escribieran las hipótesis que ellos creían que estaban detrás del estudio.

La muestra estaba compuesta de 82 estudiantes de COU.

2.2.2 Análisis y Resultados.

Para comenzar, aclaremos que en general los sujetos o bien no se habían hecho una hipótesis clara del estudio, o ésta no coincidía con el propósito real del mismo. Por tanto, continuamos con el análisis y descartamos la posibilidad de que los sujetos estuvieran manipulando su propio recuerdo influidos por la hipótesis concreta del estudio.

Las atribuciones de los adjetivos a los grupos según los sujetos confirmaron a aquéllos como estereotípicos o neutros según lo planeado. Todos los rasgos estereotípicos, y sólo ellos, superaron la puntuación de 5,5 sobre 7. Los neutrales se mantuvieron en la franja entre 2,5 y 5,5. Además, estos últimos tuvieron valores medios bastante centrados, entre 3 y 5, excepto en un caso (5,37).

Las estimaciones fueron en esta ocasión caso mucho más ajustadas a la realidad, con poca variación respecto a los valores reales, una desviación típica mucho más baja y sin estimaciones desorbitadas. En general, los valores reflejaron una tendencia a la subestimación de las frecuencias reales, que era más pronunciada en los ítems que aparecían 4 veces y más ligera en los que aparecían 2 veces.

Para comprobar el efecto de la estereotipia se llevó a cabo un análisis de varianza múltiple (manova) de medidas repetidas, con tres factores: grupo descrito (vascos / andaluces) frecuencia de aparición (2 / 4); y tipo de adjetivo (estereotípico / neutro). Como se ve, sólo aparecen las frecuencias que tienen un ítem estereotípico y otro neutro (2 y 4); con frecuencia 3 sólo hay ítems neutros por lo que se dejan fuera del análisis.

Vamos a ver las puntuaciones medias de las estimaciones de frecuencia según los valores de los distintos factores para que nos ayuden a entender los efectos significativos.

GRUPO: ANDALUCES		
	ADJ. ESTEREOTIPICO	ADJ. NEUTRAL
FRECUENCIA 2	2,58	1,91
FRECUENCIA 4	3,15	2,87

GRUPO: VASCOS		
	ADJ. ESTEREOTIPICO	ADJ. NEUTRAL
FRECUENCIA 2	2,44	1,51
FRECUENCIA 4	3,38	2,09

En concreto, los efectos significativos fueron los siguientes. Para comenzar, los tres efectos principales. El del grupo descrito ($F=10,75$; g.l.= 76 y 1; $p=0,002$) indica que las estimaciones para los andaluces son en general mayores que para los vascos. El factor de frecuencia ($F=63,03$; g.l.= 76 y 1; $p<0,001$) refleja que los ítems que aparecían 4 veces eran obviamente estimados como más frecuentes que los que aparecían 2 veces. El efecto de la estereotipia ($F=53,87$; g.l.= 76 y 1; $p<0,001$) demuestra que, conforme a la hipótesis, los adjetivos estereotípicos son estimados como más frecuentes que los neutros.

La interacción de la estereotipia por el grupo descrito ($F=17,71$; g.l.= 76 y 1; $p<0,001$) resalta el hecho de que la incidencia de la estereotipia en el incremento de la estimación es mayor para los vascos que para los andaluces. Esto se debe más que nada a que los ítems neutrales tienen una estimación más alta

en el grupo vasco, algo que probablemente se encuadra en la diferente memorabilidad de los ítems individuales.

La triple interacción ($F = 5,46$; g.l. = 76 y 1; $p = 0,022$) puede interpretarse como que entre los ítems con frecuencia 4 el efecto de la estereotipia es muy pronunciado para los vascos y muy suave para los andaluces.

Aunque en este caso, los contrastes individuales tienen un sentido mucho menor puesto que el adjetivo de la condición neutral y el de la estereotípica son distintos y por tanto el control que el primero puede suponer sobre el segundo es débil, llevamos a cabo un análisis de varianza para cada par de estímulos (estereotípico y neutro) de la misma frecuencia y sobre el mismo grupo. Los cuatro contrastes individuales del efecto de la estereotipia eran significativos al nivel de 0,05.

Para examinar la relación entre grado de atribución del rasgo al grupo y memoria del mismo, seguimos el mismo procedimiento que en el experimento anterior. En primer lugar, correlacionamos las escalas con las estimaciones de frecuencia. Tan sólo una de las veinte correlaciones (correspondientes tanto a adjetivos presentes como a ausentes, o sea referidos al otro grupo) usando las escalas con el punto de vista individual era significativa al 0,01. De la misma forma, usando las escalas con el punto de vista social tan sólo una entre veinte posibles, un adjetivo distinto al anterior, correlacionaba significativamente con la frecuencia estimada. Ambas correlaciones tenían un valor en torno a 0,3.

Realizamos también los análisis de varianza de las estimaciones de frecuencia dividiendo a los sujetos en subgrupos según su

respuesta a las escalas, para ver la posibilidad de una relación no lineal entre ambas. En esta ocasión, al ser la muestra mayor podíamos contar también, al menos en algunas escalas, con un subgrupo de los que consideran que es el rasgo contrario el que se aplica al grupo. Por ello, el contraste se realizó entre 3 subgrupos en los adjetivos en que ello era posible: quienes asignaban con claridad el rasgo al grupo (puntuaciones 6 y 7), quienes asignaban el contrario (1 y 2); y quienes lo consideraban más o menos irrelevante (3, 4 ó 5).

Igual que con las correlaciones, sólo uno de los 20 análisis usando las escalas con el punto de vista individual resultó significativo en la dirección prevista, con los sujetos que atribuían el rasgo al grupo estimando una frecuencia mayor que los otros dos subgrupos. El adjetivo era el mismo que proporcionó una correlación significativa.

Con las escalas del punto de vista social, también uno solo de los veinte análisis aportó resultados significativos en la misma dirección que el anterior. En este caso, sin embargo, el adjetivo es distinto de aquél que ofrecía una correlación significativa.

Para examinar la posible incidencia en el recuerdo de la actitud positiva o negativa ante el grupo y de la identificación con el mismo, se subdividieron los sujetos como en el análisis anterior según su puntuación en la escala correspondiente y se llevaron a cabo pruebas de contraste entre las estimaciones de frecuencia para estos distintos subgrupos. Ni la actitud evaluativa de cada sujeto ante el grupo social ni la

identificación con el mismo parecían influir en absoluto sobre la medida de recuerdo.

2.3 El tercer estudio.

2.3.1 Método.

La diferencia fundamental con el anterior es la inclusión de una medida que de recuerdo libre, además de la que hemos utilizado anteriormente en la que el individuo recibe los estímulos cuya frecuencia ha de estimar. En esta nueva medida el sujeto debe generar él mismo los adjetivos y consignar la frecuencia con que aparecieron.

Obviamente el recuerdo libre es una medida mucho más específica del proceso de memoria que la estimación de frecuencia. Por otro lado, esta última puede ser más común como proceso cotidiano que fundamente juicios sobre grupos, como ya comentamos, y tiene la ventaja de que la distribución de sus valores suele presentar mayor rango y mayor normalidad estadística por lo que parece más apta para los contrastes paramétricos más tradicionales, que son más sensibles a pequeñas diferencias.

La nueva prueba de memoria puede ser descompuesta en dos: un test normal de recuerdo libre, esto es, si el sujeto reproduce correctamente los ítems o no; y la estimación de frecuencia en sí, considerando como frecuencia 0 los ítems que el sujeto no recupere. Comparando estas dos medidas entre sí y con el otro test de estimación de frecuencia (de tipo reconocimiento), podemos estudiar cómo incide la estereotipia en las distintas medidas, y en qué medida la estimación de frecuencia es paralela

a y por tanto posiblemente producto de un proceso 'puro' de memoria (recuperación de ítems).

El procedimiento fue muy similar al anterior. 54 estudiantes de primer curso de universidad leyeron 26 tarjetas que contenían un adjetivo aplicado a miembros de grupos sociales, a intervalos de 5 segundos cada una. Los grupos sociales eran también dos, en este caso catalanes y andaluces porque los sujetos experimentales eran vascos y no queríamos introducir al endogrupo como estímulo, por los factores específicos que esto pudiera desencadenar. Los adjetivos se repetían con una frecuencia de 1, 2 ó 3; para cada una de estas frecuencias había un adjetivo estereotípico y otro neutro para cada grupo. Sumando todas estas repeticiones obtenemos 24 ítems, a los que hay que sumar un adjetivo neutro al principio y otro al final para aminorar los efectos de primacia y recencia. Un mismo conjunto de estímulos fue empleado para todos los sujetos. Los adjetivos estereotípicos, al igual que los neutros de la misma frecuencia, eran negativos dos de ellos y positivo el tercero.

Tras la exposición a los estímulos los sujetos tuvieron que contestar a dos pruebas de recuerdo. La primera era análoga al recuerdo libre y requería que el sujeto escribiera los adjetivos que habían aparecido unidos a un grupo, y al lado el número de veces que lo había hecho cada uno. El sujeto recibía por tanto como única información el nombre de cada grupo. Una vez terminado y entregado este test, los sujetos contestaban a una segunda prueba en la que aparecían una serie de adjetivos y debían señalar si cada uno de ellos había aparecido junto al grupo correspondiente y el número de veces. En esta lista, igual para

ambos grupos, figuraban los estímulos usados para ambos grupos y dos adjetivos nuevos adicionales, uno estereotípico para cada grupo. La prueba de estimación mediante reconocimiento tenía que ir obligatoriamente después de la que usaba recuerdo libre porque de lo contrario hubiera supuesto una nueva exposición estimular y hubiera interferido sobre esta última. Aunque en la literatura cognitiva hay alguna evidencia de que un test de reconocimiento puede ser afectado por uno previo de recuerdo libre (cf. Brown, 1976), esta posible incidencia no tiene por qué influir sobre el efecto selectivo que nosotros estamos investigando. De cualquier forma, el sesgo que pudiera introducir una prueba de recuerdo libre es un sesgo autogenerado por el sujeto y por los materiales que él pueda recordar, y posiblemente sería similar a lo que ocurriría en la vida cotidiana.

Por último, se aplicaron las escalas de adjetivos, que incluían los 12 que se presentaban en el test de reconocimiento, tanto desde el punto de vista individual como desde el grupal.

No se incluyeron escalas de actitud evaluativa ante los grupos concretos, visto el nulo resultado obtenido en el anterior estudio.

Después del estudio, se preguntaban de nuevo las hipótesis que los sujetos tenían sobre el mismo.

2.3.2. Análisis y resultados.

De nuevo, las hipótesis de los sujetos eran o bien inexistentes o no coincidentes con las reales.

Los adjetivos no se ajustaron muy bien al diseño de acuerdo a las puntuaciones medias de las escalas. Uno de los adjetivos elegidos como estereotípico para los andaluces ('holgazán') resultó no ser tal porque su valor medio no llegó a 5 sobre 7. Por su parte, otro de los adjetivos previamente designado como neutro para los vascos ('oportunistas') resultó ser percibido como estereotípico (5,6 sobre 7). Dado que ambos adjetivos aparecían dos veces, se resolvió eliminar todos los ítems correspondientes a esta frecuencia y proseguir sólo con las frecuencias 1 y 3. Los demás adjetivos se encontraban dentro de los intervalos predefinidos, aunque algún caso se aproximaba mucho al límite superior (5,22 para un ítem neutro). Otra cosa que no se pudo evitar fue por ejemplo que algún adjetivo estereotípico de un grupo fuera más o menos contraestereotípico para el otro grupo o viceversa, dado el carácter opuesto que presentan los perfiles de ambos grupos en varias dimensiones. De cualquier forma, tanto la cercanía en la atribución de los rasgos previamente designados como estereotípicos o neutros, como el posible recuerdo erróneo asociando un ítem con el otro grupo (contraestereotípico) en vez de con el grupo correcto (estereotípico) son posibilidades que van contra nuestras hipótesis. Por tanto, si esto tiene alguna influencia será en el sentido de hacer el test más conservador.

Las estimaciones de frecuencia se mantuvieron dentro de intervalos razonables sin valores muy altos, y con una tendencia general a la subestimación.

El análisis de varianza múltiple de medidas repetidas para ver la influencia de la estereotipia lo haremos sólo con las frecuencias 1 y 3 por lo explicado anteriormente.

Comenzamos con los resultados de la estimación de tipo reconocimiento. Contamos con tres factores intrasujeto: grupo descrito (andaluces / catalanes); frecuencia del ítem (1 / 3); y tipo de adjetivo (estereotípico / neutro). Veamos antes de nada cuáles son los valores de las estimaciones medias.

GRUPO: ANDALUCES		
	ADJ. ESTEREOTIPICO	ADJ. NEUTRAL
FRECUENCIA 1	1,24	0,77
FRECUENCIA 3	2,02	1,20

GRUPO: CATALANES		
	ADJ. ESTEREOTIPICO	ADJ. NEUTRAL
FRECUENCIA 1	1,38	0,94
FRECUENCIA 3	1,89	1,02

Se dan diferencias significativas en los siguientes parámetros: el efecto directo de la frecuencia ($F= 31,91$; g.l.= 50 y 1; $p<0,001$) que significa que obviamente los estímulos que aparecieron tres veces fueron estimados como más frecuentes que los que aparecieron una; y el efecto de la estereotipia ($F= 76,95$; g.l.= 50 y 1; $p<0,001$), con los ítems estereotípicos por encima de los neutros. También resultó significativa la

interacción entre la frecuencia y la estereotipia ($F= 8,59$; g.l.= 50 y 1; $p=0,005$), lo cual se debe a que la diferencia entre las estimaciones estereotípicas y neutras es más pronunciada con las frecuencias altas (3) que con las bajas (1).

Realizamos un contraste individual entre cada par de adjetivos (estereotípico / neutro) de la misma frecuencia y el mismo grupo, aunque una vez más el hecho de que sean adjetivos diferentes, cada uno con su memorabilidad, reduce el alcance en el que el segundo puede ser considerado como control del primero y la consiguiente validez del análisis. El resultado fue que en todos los pares, la estimación del ítem estereotípico era significativamente mayor que la del neutro. Hasta aquí, pues, vamos confirmando los datos del segundo estudio.

Se efectuó un contraste independiente con los ítems que podemos llamar 'trampas', es decir que aparecían en la lista de reconocimiento pero que no habían sido utilizados como estímulos. Recordemos que uno de ellos era estereotípico de los andaluces y el otro de los catalanes. El manova mostraba un efecto significativo del grupo ($F= 6,36$; g.l.= 51 y 1; $p=0,015$) debido a que las estimaciones son mayores para los andaluces que para los catalanes, y un efecto de la estereotipia ($F= 28,51$; g.l.= 51 y 1; $p<0,001$). Este último nos indica que, conforme a las hipótesis, el adjetivo que era estereotípico de un grupo era percibido como más frecuente asociado a ese grupo. De hecho, muy pocos sujetos asociaban erróneamente el adjetivo con el grupo a menos que fuera estereotípico de este último. Recodificando las estimaciones en presente o ausente y aplicando un test no paramétrico (Q de Cochran) a cada adjetivo según fuera aplicado

a un grupo o a otro, vemos que la proporción de sujetos que estiman que el adjetivo estaba presente es significativamente mayor para el grupo del que es estereotípico que para otro grupo. Esto ocurre entonces tanto para el adjetivo estereotípico de los andaluces ($Q= 21$; g.l.= 1; $p<0,0001$) como para el estereotípico de los catalanes ($Q= 5$; g.l.= 1; $p=0,0253$).

En resumen, la estereotipia parece producir también un falso reconocimiento selectivo de información estereotípica que realmente no fue percibida.

El segundo análisis se realizó con las estimaciones de frecuencia provenientes de la prueba de recuerdo libre.

Una respuesta se codificaba como acertada si tenía el mismo significado que el ítem original incluso si se expresaba con otra palabra distinta. Es decir no se hizo una codificación literal sino guiada por criterios semánticos. Sin embargo, si la palabra escrita era de un significado parecido a la original pero no exactamente equivalente, no se aceptaba como correcta. De cualquier forma, las invenciones de adjetivos no presentados prácticamente no existieron. Lo que sí se producían eran atribuciones erróneas en las que los rasgos aplicados en los estímulos a un grupo eran atribuidos al otro, aunque en menor medida que en la prueba de reconocimiento. Como ya vimos, si el sujeto no recordaba un ítem se consideraba frecuencia 0. Los valores son evidentemente inferiores a los de reconocimiento. Veamos las estimaciones medias.

GRUPO: ANDALUCES		
	ADJ. ESTEREOTIPICO	ADJ. NEUTRAL
FRECUENCIA 1	0,46	0,26
FRECUENCIA 3	1,93	1,28

GRUPO: CATALANES		
	ADJ. ESTEREOTIPICO	ADJ. NEUTRAL
FRECUENCIA 1	0,57	0,44
FRECUENCIA 3	1,72	0,74

El manova efectuado con las estimaciones de recuerdo libre conservaba los tres mismos factores: grupo descrito; frecuencia; y tipo de adjetivo (estereotípico / neutro). Los siguientes efectos principales resultaron significativos. La frecuencia ($F=117,41$; g.l.= 53 y 1; $p<0,001$), puesto que los ítems presentados tres veces se estimaron como más frecuentes que los que aparecieron una vez. La estereotipia ($F=38,84$; g.l.= 53 y 1; $p<0,001$) debido a que los adjetivos estereotípicos son percibidos como más frecuentes.

Además son significativas dos interacciones: grupo descrito por frecuencia ($F=28,00$; g.l.= 53 y 1; $p<0,001$), que refleja que el grupo de los catalanes arroja estimaciones más altas que el grupo de los andaluces para los adjetivos de frecuencia 1 pero más bajas para los de frecuencia 3; y la interacción entre frecuencia y estereotipia ($F=22,55$; g.l.= 53 y 1; $p<0,001$) debida a que el efecto de la estereotipia es claramente mayor en la frecuencia alta que en la baja. En concreto, cuando se llevan a cabo los contrastes individuales para cada par de adjetivos

(estereotípico y neutral) de la misma frecuencia y para el mismo grupo, se ve que sólo los pares de adjetivos de frecuencia 3 presentan diferencias significativas, mientras que los de frecuencia 1 resultan no significativos (aunque uno de ellos muestre una tendencia a serlo).

Por último, se analizaron los datos desde el punto de vista de recuerdo libre puro, es decir independiente de la frecuencia estimada, teniendo tan sólo en cuenta si el sujeto reproduce o no el adjetivo. Para no efectuar el análisis de varianza múltiple con variables dicotómicas (proporciones), se calcularon variables nuevas que contabilizaban el número de adjetivos (estereotípicos por un lado, y neutrales por otro) recordados. El recorrido de estas variables va por tanto de 0 a 4. Sus puntuaciones medias son las siguientes.

NUMERO MEDIO DE ADJETIVOS RECORDADOS	
ADJ. ESTEREOTIPICOS	ADJETIVOS NEUTRALES
2,51	1,84

(*) El máximo valor posible es de 6 en ambos casos.

La diferencia entre estos dos valores es claramente significativa ($F=45,05$; g.l.= 54 y 1; $p<0,001$). Un contraste no paramétrico (Q de Cochran) entre la proporción de sujetos que recuerda cada adjetivo estereotípico y su equivalente (de la misma frecuencia y para el mismo grupo) muestra que la diferencia a favor del estereotípico es significativa en los adjetivos de frecuencia 3 ($Q=5,4$; g.l.= 1; $p=0,201$. $Q=18,61$; g.l.= 1; $p<0,0001$), pero no en los adjetivos de frecuencia 1. Estos

resultados coinciden con los de la estimación de frecuencia mediante recuerdo libre.

En definitiva, parece que el efecto de la estereotipia en la estimación de frecuencias mediante el recuerdo libre es más restringido que en la estimación mediante reconocimiento, porque se produce sólo en el adjetivo de frecuencia alta, . La relación entre ambas medidas parece ser bastante estrecha, porque las correlaciones entre ellas son prácticamente todas significativas y en su mayoría oscilan en una banda entre 0,4 y 0,6.

El efecto de la estereotipia es prácticamente el mismo cuando consideramos como variable dependiente la estimación de frecuencia y cuando tomamos la presencia o ausencia de recuerdo, y ello tanto en el caso de recuerdo libre como en el de reconocimiento. Esto refuerza la idea de que la estimación de frecuencias de ítems individuales nos sirve como buen indicador del proceso que intentamos medir, o dicho de otra forma, de que el efecto que encontramos en la estimación de frecuencias se debe realmente a la memoria.

Pasamos ahora a la relación entre las escalas y las pruebas de memoria. La posibilidad de que haya una relación lineal entre el grado de desacuerdo-acuerdo y la memoria la abordamos de nuevo por medio de correlaciones. En las estimaciones de tipo reconocimiento, de 28 correlaciones sólo 2 son significativas y corresponden ambas al mismo adjetivo, en un caso con la escala de punto de vista individual y en el otro con la del punto de vista social. En las estimaciones de tipo recuerdo libre sólo una

de las 24 correlaciones resultó significativa y lo era en un sentido opuesto al previsto: a mayor acuerdo, menor frecuencia estimada.

Para contrastar la posibilidad de que el recuerdo de quienes consideran que es el rasgo opuesto el que se aplica al grupo (puntuaciones de 1 y 2 en la escala) esté oscureciendo una relación no lineal entre acuerdo-desacuerdo y memoria se recurrió al mismo análisis que empleamos con el primer experimento. Es decir se efectuó un análisis de varianza entre las estimaciones medias de frecuencia de cada adjetivo para dos subgrupos de sujetos: los que pensaban que el rasgo se aplicaba al grupo (puntuaciones de 6 y 7 en la escala) y aquellos otros que lo consideraban más o menos irrelevante para el mismo (puntuaciones de 3, 4 ó 5). El hecho de no haber seleccionado adjetivos contraestereotípicos y lo limitado de la muestra impedían en muchos casos tener un grupo de sujetos que aplicara el rasgo contrario al grupo para haberlo introducido también en el análisis. En las estimaciones de tipo reconocimiento sólo 4 correlaciones de un total de 56 dieron resultados significativos, 2 de ellas con las escalas del punto de vista individual y las otras 2 con las escalas del punto de vista colectivo. De esos cuatro ítems, dos correspondían a adjetivos que realmente habían sido presentados junto al grupo en cuestión, y los otros dos eran errores.

En las estimaciones de tipo recuerdo libre, sólo una de las 48 correlaciones dio resultados significativos.

2.4 Discusión de los resultados de los tres estudios.

En estos tres diseños hemos tratado de poner a prueba la hipótesis de que la información estereotípica se recuerda mejor que la irrelevante. Partiendo del diseño de Hamilton y Rose (1980) hemos ido introduciendo modificaciones que a nuestro juicio mejoraban el procedimiento y las medidas dependientes, incluso a riesgo de perder el control sobre la memorabilidad de los estímulos individuales que suponía el emplear los mismos ítems con todos los grupos.

La conclusión general es que, en efecto, el material estereotípico parece recordarse mejor que el neutro.

Este efecto, que parece bastante robusto, aparece tanto en estimaciones de frecuencia basadas en reconocimiento o recuerdo libre, como en estas mismas medidas 'puras', es decir cuando se degradan para hacerlas equivalentes a las pruebas clásicas de recuerdo y reconocimiento (en las que sólo se contabiliza si el ítem ha sido recordado o no). Esto refuerza la confianza en que el efecto en las estimaciones de frecuencia se deba realmente a un mayor recuerdo.

El efecto parece extenderse también a ítems estereotípicos no presentados en realidad. En otras palabras, encontramos indicios de una tendencia a recordar equivocadamente información estereotípica que no ha sido percibida en verdad. El efecto de este recuerdo erróneo sería también la perpetuación del estereotipo.

La incidencia de la estereotipia pareció ser mayor en el reconocimiento que en el recuerdo libre, puesto que en este último caso sólo se dio en ítems de frecuencia de repetición

alta, pero no en los ítems que aparecían una sola vez. Un posible efecto de suelo (que obviamente no es tan acusado en el caso del reconocimiento) en un contexto de subestimación generalizada, podría quizá ayudar a explicar este último resultado. Otra posible contribución a la explicación sería el hecho de que la adivinación con base en el estereotipo podría resultar más fácil cuando los ítems son presentados que cuando requieren una generación previa.

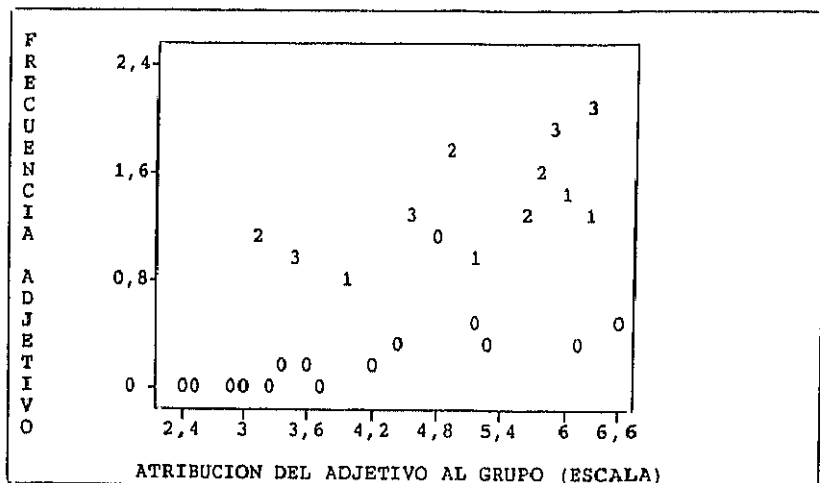
Dado que la tónica general es de subestimación, la mayor frecuencia estimada de lo estereotípico lo acerca en la mayoría de las ocasiones a su valor real. Sin embargo, ~~no hay fundamento para concluir de aquí una mayor exactitud en el recuerdo estereotípico.~~ La incidencia de la adivinación o de un posible sesgo en la respuesta habrá de ser abordada por otros diseños más específicos. Hasta aquí ~~sólo podemos afirmar que lo estereotípico se recuerda con mayor intensidad,~~ pero no sabemos si con mayor acierto.

En cuanto a la predicha relación entre extremosidad del acuerdo y recuerdo, la evidencia en este sentido es extremadamente débil. El hecho de que encontremos algún resultado significativo después de hacer numerosos análisis no revela mucho, puesto que el azar puede jugar un papel importante cuando se efectúan tantos análisis. La impresión que obtenemos de los datos es que ~~la memorabilidad es más bien independiente del grado de acuerdo,~~ y también de desacuerdo en el caso en que se examinó esta posibilidad.

Nos encontramos pues ante una situación paradójica. El hecho de que un individuo considere que un rasgo es propio de un grupo

no parece que afecte de manera importante a su recuerdo del mismo. Sin embargo, cuando los sujetos en general están de acuerdo en que tal rasgo es característico del grupo entonces se recuerda con mayor intensidad, y este incremento del recuerdo parece ser válido tanto para los individuos que opinan que el rasgo es propio del grupo como para los que no. E incluso aquí sí parece haber cierta proporcionalidad entre el grado en que el conjunto de sujetos asigna el adjetivo y su estimación media de frecuencia. Si tomamos las puntuaciones medias de las escalas y del recuerdo para cada adjetivo (tanto adjetivos acertados, que en los estímulos aparecían con el grupo, como adjetivos falsos que no aparecían o lo hacían con el otro grupo) y correlacionamos estas dos nuevas variables como si cada adjetivo fuera un sujeto, obtenemos un coeficiente de correlación de nada menos que 0,655. Y eso que parte de la varianza está explicada por el número de repeticiones con que aparecía cada adjetivo, lo cual introduce ruido en la relación que hemos observado. Parece pues que a nivel colectivo sí hay una relación entre el grado de asignación de los ítems al grupo y el grado de recuerdo de los mismos.

Vamos a ilustrar esto con un cuadro en el que se representa el grado en que los sujetos en conjunto consideran cada adjetivo propio del grupo (puntuación media en la escala) y el grado en que lo recuerdan (puntuación media de la estimación de frecuencia). El número con que aparece representado cada individuo corresponde a la frecuencia con que apareció el mismo (1, 2, 3, ò 0 si es incorrecto). Los datos corresponden al tercer experimento.



Como se ve, excepto un par de casos que se salen de la tónica general hay una relación lineal clara entre el grado de asociación entre grupo y rasgo, y el grado de recuerdo (estimación de frecuencia) de este último. Y ello tanto en los adjetivos que estaban efectivamente emparejados con el grupo en cuestión en los estímulos como en los adjetivos equivocados, que son los que están representados en el gráfico con un 0.

Por tanto parece que ~~el mismo fenómeno que es cierto a nivel grupal~~ (tomando las respuestas medias de todos los sujetos) ~~no lo es a nivel individual~~, puesto que en este último nivel no hay proporcionalidad entre la asignación del rasgo al grupo y el recuerdo del mismo. En algunas investigaciones anteriores sobre correlación ilusoria (Spears et al., 85, 86) se halló relación entre extremosidad y recuerdo pero en estos casos la extremosidad se refería a una única dimensión actitudinal del sujeto (actitud ante la energía nuclear) en la que se encuadraban todos los

estímulos, y no había un análisis de la relación de ambos procesos (atribución al grupo y recuerdo) para cada ítem.

Hasta aquí el resultado, aunque pueda parecer sorprendente, puede encajar con la hipótesis original. Es un fenómeno social, el estereotipo como una imagen compartida, el que provoca un recuerdo selectivo, incluso independientemente de las creencias individuales. La lectura social de lo que representa la estereotipia, ahora también desde el punto de vista de sus efectos cognitivos, alcanzaría así su máxima expresión.

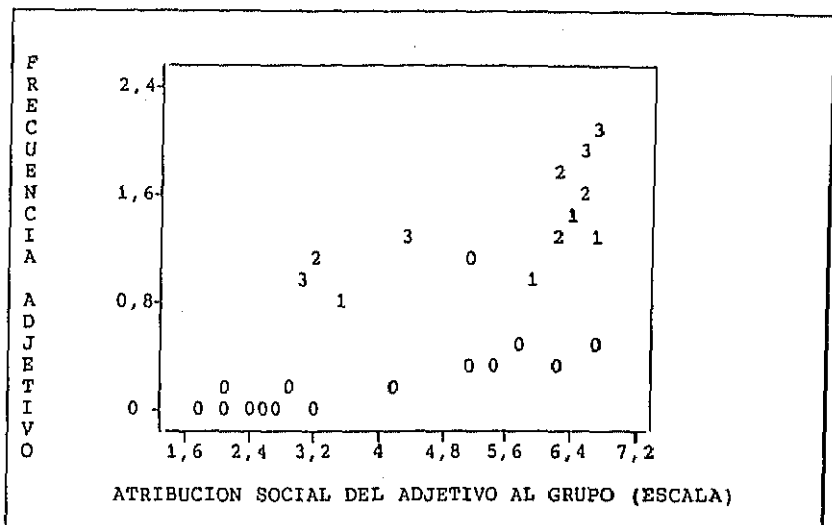
Lo que ya no encaja en estas coordenadas es la ausencia de relación que encontramos también entre la percepción que los sujetos tienen del estereotipo social (las escalas desde el punto de vista social) y las pruebas de memoria. Estas escalas fueron planteadas como una medida del conocimiento del estereotipo social, el cual por sí mismo hipotetizábamos que podría originar un recuerdo selectivo. Sin embargo, tampoco los que manifiestan que la sociedad asigna un rasgo al grupo y aquellos otros que piensan que tal característica es socialmente irrelevante para el grupo muestran niveles diferentes de recuerdo del ítem correspondiente.

La única explicación que sería compatible con nuestro esquema teórico y empírico sería que los sujetos que atribuyen el rasgo al grupo no creyeran que la sociedad hace tal atribución y viceversa, o sea que los que creen que la sociedad asocia una característica al grupo no compartan ellos mismos tal atribución. Es decir, que los que tengan puntuación alta en la escala individual la tengan media en la social y a la inversa. De este modo, el recuerdo selectivo de unos sujetos se vería incrementado

por su acuerdo con el emparejamiento del grupo y el adjetivo, mientras que para los otros el recuerdo selectivo sería producto del conocimiento del estereotipo social. Para que esta explicación tuviera visos de realidad debería haber pues una correlación negativa entre la escala desde el punto de vista individual y la escala desde el punto de vista social para cada adjetivo. Sin embargo, lo que ocurre es justamente lo contrario: una correlación positiva y generalmente bastante alta entre ambas escalas. De hecho, si hubiéramos encontrado el efecto esperado entre recuerdo y escala con el punto de vista individual, por un lado, y recuerdo y escala desde la perspectiva social, por otro, hubiera sido difícil separar ambos efectos dada la alta correlación entre los dos tipos de escalas.

Al margen de esto, hay que insistir en que el hecho de que las escalas desde el punto de vista colectivo correlacionen con las escalas de la perspectiva individual no significa que sea lógico o esperable que las primeras, al igual que le ocurría a las segundas, no muestren relación con la memoria. Si la hipótesis que postulamos es cierta se debería haber producido la relación entre el recuerdo y la escala individual, independientemente de la vinculación entre esta última y la escala social.

Por su parte, las escalas del punto de vista social muestran la misma relación lineal, en el nivel de agregados o medias, que veíamos para las escalas de la perspectiva individual: las medias de las escalas sociales de cada adjetivo parecen guardar una correlación con las medias de recuerdo de esos adjetivos. Veamos, al igual que antes, el gráfico correspondiente al tercer experimento.



Esta relación no es sorprendente si tenemos en cuenta simultáneamente la relación que vimos en las otras escalas y la alta correlación existente entre ambos tipos de escalas.

En concreto, las escalas del punto de vista social suelen reflejar una puntuación similar a las del punto de vista individual, con una extremosidad ligeramente superior en los adjetivos estereotípicos.

En definitiva, tenemos un enigma que consiste en que la incidencia de la atribución de rasgos a grupos sociales tiene un efecto en el recuerdo de los mismos cuando se toma colectivamente pero no en cuanto proceso individual.

Como vimos en el capítulo sobre el concepto de estereotipo, hay autores que, cuando no se produce el efecto esperado empleando escalas de estereotipia, lo achacan inmediatamente a los valores

sociales dominantes que empujarían a los individuos a manipular sus respuestas para no confesar sus verdaderos niveles de estereotipia. En nuestro caso, esta posibilidad está muy desacreditada por varios factores: aunque como reflejaba nuestro propio estudio hay en efecto una cierta mala imagen social de la estereotipia, en nuestros experimentos hay sujetos, y muchos, que sí 'confiesan' sus estereotipos; la ausencia de efecto se da tanto en adjetivos positivos como negativos, cuando el control sobre la propia respuesta se debería aplicar fundamentalmente a estos últimos; el sesgo de autopresentación no tiene tanto sentido en las escalas del punto de vista social, pero en ellas tampoco se da el efecto.

Por otra parte, nuestras escalas que trataban de medir el conocimiento del estereotipo tampoco muestran una correlación con la memoria de lo estereotípico al nivel de los individuos, aunque una vez más el efecto aparece cuando tomamos los resultados colectivos.

Una posible explicación a esto sería que nuestras escalas no miden lo que pretenden medir, bien porque los individuos no tengan una percepción acertada de los estereotipos sociales, bien porque obtengan sus estereotipos de una unidad social distinta a 'la sociedad española en general'. Por ejemplo los sujetos pueden compartir los estereotipos con un grupo social de menor extensión geográfica o biográfica, como serían los pares de su generación. De ser así, la sociedad española en general no sería un colectivo de interés para investigar el conocimiento de los estereotipos relevantes para nuestra muestra.

En cualquier caso, lo que se desprende innegablemente de nuestros datos es que cuando los sujetos experimentales comparten básicamente la asignación a un grupo de ciertas características, y eso es lo que constituye un estereotipo, la memoria de las mismas es especialmente acusada en comparación con información irrelevante. Y este proceso, de gran robustez, se mantiene a pesar de la ausencia de relación entre asociación y recuerdo individual.

En consecuencia, y pese a que no se hayan cumplido todas nuestras hipótesis, podemos concluir un reforzamiento del aspecto social del influjo confirmatorio de los estereotipos en memoria. El hecho de que no se necesite el acuerdo individual con el estereotipo para que sus efectos se dejen sentir en el recuerdo, ahonda como ya indicamos la potencialidad autoconfirmatoria de este proceso. Este efecto abarcaría ahora también a los que no creen en el estereotipo, los cuales recordarían selectivamente sin embargo elementos confirmatorios y podrían incluso cambiar por tanto sus creencias en la dirección del mismo.

3. EL CUARTO ESTUDIO: la influencia de las instrucciones y del tiempo de percepción.

3.1 Introducción

Como ya avanzamos, este estudio pretendía analizar la incidencia en el efecto de dos factores que condicionan la forma en que el sujeto percibe los estímulos, uno las instrucciones experimentales que recibe, y el otro el tiempo de que dispone para percibir cada ítem.

El diseño cuenta pues con dos factores intersujetos. Las instrucciones, que pueden ser de formación de impresiones o de memoria, y el tiempo de percepción de cada ítem que puede ser de 1 ó de 5 segundos.

En cuanto a este último, es obvio que la memoria y aún la percepción son más difíciles cuando el tiempo es reducido. No sólo porque la exposición del estímulo es menor sino también porque, aun cuando el sujeto intente deliberadamente recordar (condición de instrucciones de memoria) carece de tiempo para poner en marcha estrategias mnemotécnicas o repeticiones mentales de los ítems.

Nuestra hipótesis será que en la condición donde la memoria es más difícil y menos elaborada será donde la estereotipia afectará especialmente al recuerdo, siguiendo la idea de que las estructuras como los estereotipos condicionarán especialmente el resultado en ausencia de un recuerdo claro.

Por tanto, esperamos que la diferencia entre la estimación estereotípica y la neutral sea superior en la condición de 1 segundo que en la de 5.

En cuanto a las instrucciones, hay enfoques diversos. Ya vimos que había varios estudios que mostraban paradójicamente un peor nivel de recuerdo cuando se exhortaba a los sujetos a recordar el material que cuando se les pedía que se formaran una impresión. Y ello pese a que el empleo de estrategias mnemotécnicas y de repetición mental de los ítems es más improbable en la condición de formación de impresiones, lo cual debería dificultar el recuerdo. De cualquier forma, la cuestión de cuál condición produce mejor recuerdo en general podemos comprobarla a posteriori en nuestros datos.

El hecho de si la memoria global es superior o inferior en una condición u otra es en cualquier caso independiente del problema central: en qué condición será superior el recuerdo selectivo.

Desde nuestra perspectiva, pese a que la tarea pueda ser objetivamente más fácil en la condición de formación de impresiones, esto no excluye que subjetivamente los sujetos la perciban como más difícil en este caso, lo cual podría animarles a usar estructuras como los estereotipos. Además, las instrucciones de memoria conllevarán probablemente un intento de recordar todos los ítems en general, posiblemente mediante las estrategias mnemotécnicas y de repetición mental que hemos mencionado, lo cual homogeneizará en mayor grado la atención y esfuerzo cognitivo dedicado a cada ítem. Por contra, en formación de impresiones el sujeto atenderá y se concentrará más en unos rasgos que en otros, y ahí la estereotipia puede jugar un papel privilegiando a los elementos estereotípicos.

En definitiva, aunque Belmore y Hubbard (1987) no encuentran una influencia de las instrucciones en la memoria selectiva (eso sí,

usando esquemas pero no estereotipos), nosotros pronosticamos una mayor vigencia del recuerdo estereotípico en la condición de formación de impresiones.

Recordemos por otro lado que los datos de Malpass (1969) sobre congenialidad en la actitud, donde el recuerdo superior del material que está de acuerdo con las propias actitudes se producía cuando los sujetos pensaban que su tarea sería juzgar los estímulos pero no cuando trataban conscientemente de recordarlos, favorecen nuestra hipótesis.

3.2 Procedimiento

El tipo de estímulos empleados era análogo a los usados en el tercer estudio. Se presentaron 33 diapositivas a intervalos iguales, en cada una de las cuales aparecía un grupo social al que se le atribuía un adjetivo ("los andaluces son prácticos"). Los grupos claves eran dos: andaluces y vascos. Cada uno de ellos aparecía emparejado con tres adjetivos estereotípicos y tres neutrales. Dos de los tres ítems estereotípicos y dos de los neutrales eran positivos y el resto negativo. De los tres adjetivos de cada tipo (estereotípicos o neutrales) uno aparecía 3 veces y los otros dos adjetivos 2 veces. Así, cada ítem estereotípico tenía otro neutral de la misma frecuencia. Este conjunto de adjetivos constituían el corazón del diseño.

Además, cada grupo tenía dos ítems neutros que sólo aparecían una vez; uno de ellos tenía como función ampliar el abanico de frecuencias posibles y el otro aparecía, bien al principio (vascos) o al final (andaluces), para disminuir el efecto de primacía y recencia. Aparte de esto, se incluía un grupo

adicional (gallegos) que aparecía al principio del todo con 2 adjetivos neutrales (de frecuencia 1 cada uno) para menoscabar aún más el efecto de primacia. Otra función de estos últimos adjetivos era incrementar la proporción de ítems neutrales para evitar dar la impresión de que los adjetivos 'en general' eran estereotípicos, lo cual podría ser usado como criterio de adivinación en el recuerdo.

Por otro lado, se omitió la referencia que se hacía en estudios pasados a que las frases provenían de una encuesta porque se pensó que esto podía sugerir que el material sería en buena parte estereotípico y servir así también de criterio para el recuerdo. Se quería impedir pues que el sujeto obtuviera del propio conjunto de estímulos la idea de la estereotipia de los mismos y la utilizara indiscriminadamente como una estructura que dirigiera el recuerdo.

Después de las diapositivas se entregaba el primer cuestionario que en su primera página formulaba tres preguntas sobre participación en otros experimentos de psicología o en pruebas psicológicas y sobre los estudios que el sujeto pensaba elegir. Estas preguntas eran abiertas, por lo que la respuesta debía ser escrita por el propio sujeto. La finalidad era entretener un momento al sujeto para interferir con la memoria a corto plazo, especialmente en lo referente a los últimos ítems de la serie. En la siguiente página del cuestionario aparecía el nombre de uno de los dos grupos de interés (andaluces y vascos) y se pedía que se recordaran las características que habían aparecido asociadas con el mismo y la frecuencia de cada una. La tercera página repetía la demanda con el otro grupo. En la condición de

formación de impresiones se introducía la prueba de recuerdo libre diciendo que en primer lugar había que pasar un test de memoria para controlar la influencia de ésta sobre la impresión.

Una vez recogido este cuestionario para evitar que volvieran atrás se entregaba el segundo cuestionario en el que figuraba para cada uno de los dos grupos una lista de adjetivos, a cada uno de los cuales había que responder diciendo si había formado parte de los estímulos originales o no, y en caso afirmativo la frecuencia con que lo hizo. La lista constaba de los 8 ítems que habían sido emparejados en los estímulos con cada grupo (3 estereotípicos y 5 neutrales) y de otros 7 nuevos (3 estereotípicos y 4 neutrales) del mismo tono evaluativo que los primeros. En total, 15 adjetivos por grupo. Estaba por tanto equilibrada la proporción de ítems correctos ('viejos') y de falsas alarmas ('nuevos'); el número de ambos es el mismo, excepto por el hecho de que se dejó sin pareja en el conjunto de los ítems de falsa alarma al ítem que figuraba en primer o último lugar de la lista original. Además la proporción de ítems estereotípicos y neutrales era prácticamente la misma para los que efectivamente habían aparecido (viejos) y para los que no (nuevos).

La existencia en la lista de reconocimiento de ítems estereotípicos y neutrales, viejos por un lado y nuevos por otro, nos permite comparar el efecto de la estereotipia en ambos tipos de ítems y analizar en qué medida tal efecto es debido a una mayor calidad o exactitud del recuerdo estereotípico o a un sesgo de tipo adivinatorio. Si la ventaja del recuerdo estereotípico es la misma para las falsas alarmas (ítems nuevos) que para los

genuinamente presentados como estímulos entonces concluiremos que no hay una mejor discriminabilidad del material estereotípico en el recuerdo. En cambio, en la medida que el efecto sea superior entre los ítems viejos que entre los nuevos existirá tal discriminabilidad diferencial en la memoria. Para ello emplearemos la teoría de la detección de señales cuyos fundamentos revisamos en el capítulo anterior.

Al final de este cuestionario se hacían tres preguntas: cuáles creía el sujeto que eran los objetivos de la investigación; el porcentaje de rasgos que creía haber recordado; y, más importante, las razones por las que creía haber recordado esos ítems y no los otros. Por último, se pedía una evaluación de los dos grupos según la impresión que de ellos daba el material proyectado, para que las instrucciones de formación de impresiones tuvieran sentido y los sujetos de esta condición no pudieran sentirse engañados.

El tercer cuestionario que contenía las escalas se introducía como "una pequeña encuesta", o sea una investigación independiente, una vez terminada la prueba de formación de impresiones/ memoria. Constaba de las consabidas escalas de 7 puntos para 15 adjetivos con cada grupo, exactamente los 15 adjetivos que habían entrado en la lista de reconocimiento. Cada grupo contaba pues con adjetivos diferentes. Hubiera sido deseable aplicar todos los adjetivos a los dos grupos, para asegurarse de que los rasgos estereotípicos para un grupo son todos neutros para el otro, y de que los neutros lo son para los dos grupos, pero la excesiva proliferación de escalas hubiera convertido al cuestionario en excesivamente largo y farragoso.

Por otro lado, los otros estudios anteriores nos daban una cierta garantía de que los estímulos encajarían bien dentro de los tipos a los que se les asignaban. Las escalas se aplicaban en primer lugar demandando la opinión del propio sujeto, y a continuación se pedía que se contestaran las mismas escalas según el punto de vista de la sociedad española en general, para replicar una vez más el estudio anterior.

Por último, se pasaban unas escalas en las que se debía consignar la cercanía o lejanía personal y la actitud ante los dos grupos sociales del experimento, precedidos del endogrupo (madrileños) para que sirviera de anclaje.

La muestra estaba compuesta por 122 chicos y chicas de los últimos cursos de bachillerato, divididos de la siguiente forma según las 4 condiciones que se derivan del cruce de los 2 factores del diseño:

- 32 sujetos con instrucciones de memoria y 5 segundos de exposición estimular
- 34 con instrucciones de memoria y 1 segundo de exposición
- 34 con instrucciones de formación de impresiones y 5 segundos de exposición
- 22 con instrucciones de formación de impresiones y 1 segundo

Cada condición se llevó a cabo con una clase distinta de jóvenes dentro del mismo Instituto de Bachillerato.

3.3 Resultados y discusión.

En primer lugar, señalar que una vez más ni las hipótesis imaginadas por los sujetos se ajustan en general a las nuestras, ni los criterios por los que ellos creen recordar unos ítems y no otros sugieren por lo común la presencia consciente de la estereotipia como algo que afecte el recuerdo.

En el caso del grupo de los vascos, la media de las escalas desde el punto de vista de la opinión individual cae, para varios de los adjetivos que habíamos designado de antemano como estereotípicos, por debajo del límite que habíamos convenido: 5,5. Por ello tuvimos que rebajar el umbral de lo estereotípico a la puntuación media de 5, para no quedarnos cojos en el diseño. Al fin y al cabo, esta debilidad en la estereotipia de algunos adjetivos va en contra de nuestras hipótesis por lo que si a pesar de todo se da el efecto, éste habrá probado su solidez. Los ítems neutros cumplen perfectamente los límites que habíamos marcado originariamente (media entre 3 y 5). Otro tanto ocurre con los estereotípicos andaluces (con puntuación media superior a 5,5), con una excepción. El adjetivo "holgazán" que habíamos catalogado como estereotípico de los andaluces no llega ni siquiera a los 5 puntos de media, por lo que se le retiró de los análisis.

Las estimaciones relativas a la memoria fueron bastante moderadas, tendiendo una vez más a la baja respecto a los valores reales. Se produjeron algunos recuerdos erróneos, pero en poca cuantía. El 66% de los sujetos sólo cometió un error en cada grupo, alrededor del 17 ó 18% tuvo dos errores por grupo, y menos del 10% incurrió en tres o más. Estos errores incluyen tanto

invenciones de ítems no presentados como atribuciones equivocadas de los adjetivos de un grupo a otro distinto. En el experimento anterior estas falsas atribuciones estaban incluidas en el análisis del reconocimiento puesto que la lista era la misma para ambos grupos y en ella figuraban los ítems usados con los dos grupos. Aquí sin embargo, debido al diseño de la lista con ítems nuevos (estereotípicos y no estereotípicos) para controlar la adivinación, no quisimos hacer la lista excesivamente larga ni tampoco desequilibrar la proporción de ítems correctos e incorrectos a favor de estos últimos, por lo cual no incluimos en la lista de reconocimiento de un grupo los adjetivos que habían sido presentados como estímulos para el otro. Esto explica que, ahora que los errores incluyen las malas atribuciones, éstos 'aumenten' con respecto al último estudio. En cualquier caso, su número no es preocupante. Algunos de ellos son similares a adjetivos estereotípicos del grupo, usados o no como estímulos, por lo que sugieren la posibilidad de que provengan de un recuerdo estereotípico de tipo adivinatorio. El modo de comprobar esta posibilidad sería pasar escalas con los adjetivos inventados a una muestra similar de sujetos para ver en que medidas son típicos de los grupos. Sin embargo, el número de adjetivos inventados no era lo suficientemente grande como para que dicho análisis mereciera la pena.

3.3.1. El efecto de la estereotipia.

En los análisis de memoria de los adjetivos presentados, el primer paso consistía en comprobar que se daba el efecto de la estereotipia, por el cual los adjetivos estereotípicos se deberían recordar como más frecuentes que los neutros. Para ello, tomamos en cuenta los tres adjetivos estereotípicos y sus pares neutros. Se hizo una media aritmética de la estimación de los dos adjetivos de frecuencia 2 para obtener un sólo índice que poder comparar con la estimación del único adjetivo de frecuencia 3. Obtenemos así para cada grupo un valor para los ítems de frecuencia 2 y para los de 3, tanto estereotípicos como neutrales.

Veamos la media de dichas estimaciones, comenzando por las que proceden del recuerdo libre.

GRUPO: ANDALUCES			GRUPO: VASCOS	
	ADJ. EST.	ADJ. NEUTRAL	ADJ. EST.	ADJ. NEUTRAL
FREC.2	0,95	0,30	1,18	0,18
FREC.3	2,07	0,60	0,77	0,61

A primera vista, parece que los ítems estereotípicos están siempre por encima de los neutros. El único dato extraño es que el adjetivo estereotípico de los vascos de frecuencia 3 tiene una estimación por debajo de los de frecuencia 2; en todos los demás casos los ítems de frecuencia 3 se estiman, lógicamente, como más frecuentes que los de un número de repeticiones inferior.

El análisis de varianza múltiple (manova) de medidas repetidas tiene pues los siguientes factores: grupo descrito (andaluces / vascos); frecuencia de aparición (2 / 3); tipo de adjetivo

(estereotípico / neutral). Los siguientes efectos resultaron significativos. El grupo descrito ($F= 37,73$; g.l.= 121 y 1; $p<0,001$) porque en conjunto las estimaciones para los ítems de los andaluces son mayores que las de los vascos, aunque esta diferencia se debe fundamentalmente al estereotípico de frecuencia 3; el tipo de ítem ($F= 243,13$; g.l.= 121 y 1; $p<0,001$) debido a que los estereotípicos son superiores a los neutrales; la frecuencia ($F= 31,58$; g.l.= 121 y 1; $p<0,001$) porque lógicamente los de frecuencia 3 son estimados como más frecuentes que los de 2.

La existencia, como hemos comentado, de algunos valores un tanto particulares nos avisaba de la posible existencia de interacciones. En efecto, varias de ellas son significativas: grupo descrito X tipo de ítem ($F= 30,08$; g.l.= 121 y 1; $p<0,001$) fruto de que la diferencia entre el recuerdo de lo estereotípico y lo neutral es mayor para los andaluces que para los vascos; grupo descrito X frecuencia ($F= 40,90$; g.l.= 121 y 1; $p<0,001$) que aparece porque para los vascos los ítems de frecuencia 3 no tienen una estimación más alta que los de frecuencia 2. Ambas interacciones vienen mayormente explicadas por la triple interacción grupo descrito X tipo de ítem X frecuencia ($F= 63,24$; g.l.= 121 y 1; $p<0,001$) que puede ser entendida del siguiente modo: los ítems estereotípicos de frecuencia 3 tienen un valor excepcionalmente alto en el caso de los andaluces y excepcionalmente bajo en el de los vascos.

Resumiendo, encontramos el efecto esperado de la estereotipia, pero acompañado de otros efectos sin mayor interés debidos a la particular memorabilidad de los ítems individuales.

Veamos ahora las estimaciones correspondientes al reconocimiento.

GRUPO: ANDALUCES			GRUPO: VASCOS	
	ADJ. EST.	ADJ. NEUTRAL	ADJ. EST.	ADJ. NEUTRAL
FREC.2	1,77	0,87	1,75	0,60
FREC.3	2,23	0,94	1,48	1,34

Los valores presentan una tónica similar a los de recuerdo libre, obviamente más altos, y de nuevo con la misma particularidad de que, para el material estereotípico vasco, la estimación es inferior en la frecuencia 3 a la frecuencia 2.

El manova ofrece los mismos efectos significativos que el de recuerdo libre, con una única diferencia. Ahora no resulta significativa la interacción entre grupo descrito y frecuencia, y en cambio lo es la de frecuencia X tipo de ítem ($F= 6,36$; g.l.= 113 y 1; $p=0,013$) porque el superior recuerdo de lo estereotípico es aún más fuerte en los adjetivos repetidos dos veces que en los repetidos tres veces. Sin embargo, también esta interacción está cualificada y explicada por la triple interacción ($F= 43,04$; g.l.= 113 y 1; $p<0,001$) que responde a las mismas causas que en el recuerdo libre: un valor muy bajo para el ítem estereotípico vasco de frecuencia 3. O sea que igual que en el recuerdo libre, el efecto de la estereotipia es claro pero viene mezclado con otros que responden a la particular memorabilidad de algunos adjetivos.

Para confirmar, una vez más, que los efectos que obtenemos en las estimaciones de frecuencia (tanto las provenientes del recuerdo libre como las de tipo reconocimiento) son debidos

exactamente a la memoria, vamos a compararlos los que se originarían de medidas puras de recuerdo. Para ello recodificamos las estimaciones en 0 ó 1, es decir en recordado y no recordado, y llevamos a cabo un nuevo contraste entre las medias. Como algunas de las estimaciones anteriores provenían de un único adjetivo, al recodificarlas se convertirían en proporciones (0 ó 1), que no son las más adecuadas para un contraste paramétrico del tipo del análisis de varianza. Dado que por otro lado estamos interesados primordialmente en el efecto global de la estereotipia, elaboramos dos nuevos índices, uno de ellos suma del recuerdo de todos los adjetivos estereotípicos para ambos grupos conjuntamente, y el otro suma de todos los neutrales.

Elaboramos un contraste de las diferencias entre los dos índices globales, estereotípico y neutro, tanto para las estimaciones de frecuencia como para las medidas puras de recuerdo. Las medias serían las siguientes.

	RECUERDO LIBRE		RECONOCIMIENTO	
	EST. FR.	REC. LIBRE	EST. FR.	RECONOC.
ESTEREOT.	7,25	3,32	10,82	4,93
NEUTRAL	2,23	1,10	5,23	3,02

(*) El valor máximo de las medidas 'puras' de recuerdo libre y reconocimiento es 6 (igual al número de adjetivos).

En el manova, aparte de los efectos evidentes se constata que el efecto de la estereotipia es más fuerte en las estimaciones de frecuencia que en las medidas puras (interacción de tipo de medida X tipo de ítem: $F = 234,07$; g.l. = 113 y 1; $p < 0,001$), y que la estereotipia tiene un efecto mínimo sobre la medida de

reconocimiento puro (interacción de tipo de medida X tipo de ítem X clase de recuerdo: $F = 15,39$; g.l. = 113 y 1; $p < 0,001$). El efecto de la estereotipia no es sin embargo significativamente diferente para las medidas de recuerdo libre y para las de reconocimiento. En cualquier caso, los ítems estereotípicos arrojan una puntuación significativamente superior a los neutrales en todas las medidas.

3.3.2. La influencia de los dos factores experimentales: instrucciones y tiempo de exposición.

Ahora vamos a examinar cómo influyen en el proceso los dos factores que son manipulados en el diseño: tiempo de percepción e instrucciones. Para ello se utilizaron los índices globales de estimaciones para adjetivos estereotípicos y neutros, tal como hemos descrito anteriormente. De este modo, simplificábamos los análisis y eliminábamos en parte las distorsiones que hemos visto son producto de los ítems concretos, teniendo en cuenta que ni la frecuencia de los ítems ni los diferentes grupos sociales son factores que nos interesen en este punto.

Así, las estimaciones correspondientes al recuerdo libre que se obtuvieron para cada condición, según los factores de tiempo de exposición de cada ítem (1 ó 5 segundos) y de instrucciones (memoria ó formación de impresiones), fueron las siguientes.

	MEM. 1"	IMP. 1"	MEM. 5"	IMP. 5"
ESTEREO.	5,53	4,50	8,69	8,85
NEUTRAL	0,68	0,14	3,87	3,41

Los efectos significativos fueron el tiempo de exposición ($F=66,91$; g.l.= 118 y 1; $p<0,001$), que muestra que la exposición más larga produce una mayor estimación que la corta, y por supuesto la estereotipia ($F=277,69$; g.l.= 118 y 1; $p<0,001$). Ninguno de los dos factores interacciona con la estereotipia, por lo cual podemos concluir que el efecto de esta última no se ve afectado, en contra de nuestras hipótesis, por las instrucciones ni por el tiempo de exposición.

Al margen de esto, las distintas instrucciones no supusieron, en contra de algunas investigaciones precedentes, una diferencia en la cantidad de ítems recordados en general.

Si en vez de las estimaciones, se emplean los datos de recuerdo libre 'puro' los resultados se mantienen inalterables.

El siguiente paso es repetir este análisis de los dos factores del tiempo de exposición y las instrucciones, pero tomando ahora las estimaciones procedentes del reconocimiento.

	MEM. 1"	IMP. 1"	MEM. 5"	IMP. 5"
ESTEREO.	9,52	8,48	11,93	12,56
NEUTRAL	3,64	0,71	7,50	7,59

En este caso, no sólo son significativos los consabidos efectos del tiempo de exposición ($F=72,68$; g.l.= 110 y 1; $p<0,001$) y de

la estereotipia ($F= 285,81$; g.l.= 110 y 1; $p<0,001$). También resultaron significativas varias interacciones: tiempo de exposición X instrucciones ($F= 5,39$; g.l.= 110 y 1; $p<0,001$) porque la condición de memoria produce una estimación más alta que la de formación de impresiones cuando la exposición estimular es de 1 segundo, pero más baja cuando es de 5 segundos; y tiempo de exposición X tipo de adjetivo ($F= 9,64$; g.l.= 110 y 1; $p=0,002$) debida a que el efecto de la estereotipia es mayor cuando el tiempo de cada ítem es breve. La interacción del tipo de adjetivo X instrucción no alcanza a ser significativa pero muestra una tendencia en este sentido ($F= 3,17$; g.l.= 110 y 1; $p=0,078$), que refleja que el efecto de la estereotipia es algo superior con formación de impresiones que con instrucciones de memoria.

Cuando tomamos como medida el reconocimiento puro (recodificando las estimaciones en 0 y 1) el análisis revela, además de los anteriores, algún otro efecto significativo. El efecto principal de las instrucciones ($F= 7,67$; g.l.= 110 y 1; $p=0,007$) muestra que las de memoria explícita producen mayor reconocimiento que las de formación de impresiones. Aquí, mientras que la interacción entre estereotipia e instrucciones no es significativa y pierde incluso la tendencia a serlo, resulta significativa sin embargo la triple interacción de tiempo de exposición X instrucciones X tipo de adjetivo ($F= 5,08$; g.l.= 110 y 1; $p=0,026$). Esto puede entenderse como que el efecto de la estereotipia es particularmente fuerte donde coinciden un breve tiempo de exposición e instrucciones de formación de impresiones.

En resumen, encontramos apoyo parcial a nuestras hipótesis. Mientras que el recuerdo libre no parece verse afectado por los dos factores, el reconocimiento sí da muestras de ello.

La ventaja del material estereotípico sobre el neutral en el reconocimiento es particularmente fuerte cuando el tiempo de exposición es muy breve. Por otro lado, en un efecto ya más tenue, las instrucciones de formación de impresiones parecen provocar asimismo un mayor predominio del reconocimiento estereotípico que las instrucciones de memoria explícita, especialmente cuando se combinan con un tiempo de exposición reducido. Todo ello confirma que conforme a las predicciones, al menos en relación al reconocimiento, el efecto de la estereotipia es más intenso cuando las condiciones de percepción son difíciles y cuando el sujeto no ha sido avisado de que debe recordar.

3.3.3. La discriminabilidad y el sesgo en el efecto estereotípico.

La otra gran cuestión teórica que nos queda por dilucidar en el presente estudio es la influencia relativa de los dos componentes posibles del recuerdo selectivo: un sesgo en la respuesta de tipo adivinatorio; y una mayor memorabilidad de lo estereotípico. Con este fin, utilizaremos como ya se dijo la teoría de detección de señales, que nos dará dos parámetros independientes: discriminabilidad, y criterio o sesgo en la respuesta. Contrastaremos el valor de cada uno de ellos para los ítems estereotípicos y para los neutros. Si la discriminabilidad es mayor para los primeros que para los segundos, entonces podríamos hablar de una mayor memorabilidad de lo estereotípico.

Si el criterio es más laxo para los estereotípicos que para los neutros en la dirección de los ítems viejos (falso reconocimiento), hablaremos de una adivinación estereotípica.

En caso de que este sesgo hacia los ítems viejos fuera muy fuerte, aceptando casi todos los ítems estereotípicos como estímulos originales, podría incluso venir acompañado de un decremento de la discriminabilidad estereotípica en relación a la neutra. Esta peor discriminabilidad estereotípica cabría entonces entenderla, bien como que la aparición de los estímulos estereotípicos no incrementa mucho su trazo de memoria por ser algo ya esperado y por tanto suscitar poco interés, bien como que el trazo de memoria de los ítems estereotípicos nuevos (no presentados) es tan fuerte que interfiere con el recuerdo genuino de lo presentado (cf. Locksley et al., 1984).

Aunque ambos parámetros, discriminabilidad y criterio, son teórica y metodológicamente independientes, para explicar nuestros datos concretos (con mayor recuerdo global de lo estereotípico) hace falta que se dé o bien una mayor memorabilidad estereotípica o bien un sesgo en la respuesta estereotípica hacia los ítems viejos, o ambos a la vez.

Antes de emplear el método de la teoría de la detección de señales vamos a analizar si en realidad hay razón para sospechar adivinación en general, puesto que de no ser así no habría por qué utilizar dicho método de análisis. Para ello, vamos a efectuar un contraste entre un índice global de reconocimiento de falsas alarmas estereotípicas y neutras, es decir de los ítems nuevos que aparecían en la lista de reconocimiento pero no en los estímulos. Si en estos ítems falsos hay también un reconocimiento

superior de los estereotípicos, entonces podemos introducir la consideración de una posible adivinación.

Se sumaron pues todas las estimaciones de frecuencia de los reconocimientos falsos, por un lado los estereotípicos y por otro los neutros, y se dividieron por el número de sumandos para obtener así un índice global y ponderado. Para los adjetivos neutros entraron 8 sumandos. Para los estereotípicos sólo 5 porque recordemos que uno de ellos no alcanzó la puntuación suficiente en las escalas de estereotipia y fue eliminado de los análisis. Estos son los valores de los índices.

INDICE PROMEDIADO DE RECONOCIMIENTO DE FALSAS ALARMAS	
ADJETIVOS ESTEREOTIPICOS	0,36
ADJETIVOS NEUTROS	0,15

(*) El rango de valores posibles va de 0 a 1.

Aunque los valores no son muy altos, la diferencia entre ambos es significativa. Esto significa que la estereotipia da lugar también a un falso recuerdo selectivo, lo cual abre la posibilidad a la adivinación y con ella al empleo de la teoría de detección de señales.

Dado que esta última está concebida en principio para medidas puras de reconocimiento, degradamos las estimaciones de reconocimiento a 0 y 1, reconocido o no reconocido. Con estos valores, calculamos los dos valores de entrada, la proporción de aciertos y la proporción de falsas alarmas, de igual forma que los índices descritos anteriormente. En estos cálculos intervinieron pues los 8 ítems neutros viejos o acertados, los

8 ítems neutros nuevos o erróneos, los 6 estereotípicos viejos y los 5 estereotípicos nuevos.

Por medio de fórmulas matemáticas, partiendo de estos dos valores iniciales y con supuestos no paramétricos, se obtienen los valores finales de 'a' (discriminabilidad) y de 'b' (criterio). Preferimos utilizar las medidas no paramétricas de la teoría de detección de señales en lugar de las paramétricas, porque las primeras no implican un tipo de distribución determinada. 'A' oscila normalmente entre 0,5 que corresponde a una discriminabilidad nula equivalente a una respuesta al azar, y 1 que indica una discriminabilidad perfecta. 'B' oscila entre -1 y +1. Los valores negativos indican una tendencia hacia los ítems viejos, es decir a preferir una falsa alarma a un fallo y a juzgar por tanto los ítems de la lista como aparecidos anteriormente. Valores positivos equivalen a lo contrario: una tendencia hacia los ítems nuevos o lo que es lo mismo la preferencia de un fallo a una falsa alarma y una proclividad a juzgar los ítems de la lista como no presentados en la serie original. 0 implicaría un criterio equilibrado y no sesgado. Los valores de 'a' y 'b' en nuestro caso fueron como sigue.

	(A) DISCRIMINABILIDAD	(B) CRITERIO
ESTEREO.	0,864	-0,144
NEUTRAL	0,791	+0,427

Como puede verse, la discriminabilidad es claramente superior al azar en ambos casos, pero más alta para los ítems estereotípicos. La diferencia entre ambos es significativa ($F=19,68$; g.l.= 99 y 1; $p<0,001$), con lo cual podemos hablar en efecto de una mayor memorabilidad de la información que confirma los estereotipos. Un análisis no paramétrico, por medio del test del signo, confirma la significatividad de la diferencia ($63>$, $32<$, $2=$; $Z=3,077$; $p=0,0021$).

Por su parte, el criterio para los ítems estereotípicos es ligeramente negativo, lo cual podemos interpretarlo en términos de adivinación. El criterio para los ítems neutrales es bastante positivo, es decir se tiende a responder negativamente (como no aparecidos) a estos ítems cuando aparecen en la lista de reconocimiento. La diferencia entre los dos criterios es claramente significativa ($F=40,46$; g.l.= 86 y 1; $p<0,001$). El test del signo confirma también el resultado ($55>$, $11<$, $15=$; $Z=5,292$; $p<0,0001$). Más que en el valor negativo del criterio estereotípico, cuyo valor es sólo ligeramente negativo, la evidencia de posible adivinación debe extraerse de la comparación con el criterio neutral, al que tomamos como línea base. Y dado que, aunque sólo algo negativo en términos absolutos, el criterio de los ítems estereotípicos es ostensiblemente más negativo que

el de los ítems neutrales, la posibilidad de adivinación cobra mucha mayor fuerza.

En definitiva, el recuerdo selectivo estereotípico debe ser atribuido según nuestros datos tanto a una mayor memorabilidad de la información estereotípica como a una adivinación en la que incide el propio estereotipo.

3.3.4. La relación entre las escalas y el recuerdo.

Por último, vamos a volver a examinar la hipótesis analizada en los tres estudios iniciales sobre la relación entre la puntuación de las escalas y el recuerdo. Recordemos que tal relación incluía dos aspectos: la presunta correspondencia entre la extremosidad en la atribución individual del adjetivo al grupo y el recuerdo del mismo; y la correlación entre la percepción del grado en que la sociedad asocia el adjetivo al grupo y el recuerdo del mismo.

En cuanto a las escalas del punto de vista individual, sólo 1 de las 14 estimaciones del recuerdo libre, y 6 de las 30 del reconocimiento, alcanzan una correlación significativa con el recuerdo aunque nunca superior a 0,33.

Con las escalas del punto de vista colectivo, 1 de las 14 correlaciones con estimaciones de recuerdo libre, y 4 de las 30 con las de reconocimiento son significativas. Los coeficientes más altos no llegan siquiera a 0,30.

Dividiendo a los sujetos en 3 subgrupos según la puntuación en cada escala para comprobar la posibilidad de una relación no lineal, los resultados significativos son los siguientes.

Con las escalas del punto de vista individual, 2 de 14 contrastes con estimaciones de recuerdo libre, y 6 de 30 con estimaciones de reconocimiento resultaron significativos. De estos 8 contrastes significativos en total, 7 reflejaban un mayor recuerdo de quienes atribuían el rasgo al grupo, y en el restante es más fuerte el recuerdo de quienes asignaban el rasgo contrario.

Con las escalas del punto de vista social, ninguno de los contrastes entre subgrupos con las estimaciones de recuerdo libre, y 6 de los 30 que tomaron en cuenta las estimaciones de reconocimiento aportaron diferencias significativas. De los 6, 4 muestran mayor recuerdo de quienes atribuyen el rasgo al grupo, 1 de los que le asignan el rasgo contrario, y el último de los que consideran el rasgo irrelevante.

Una vez más la relación entre las escalas y el recuerdo a nivel individual es extremadamente débil hasta el punto de que podemos dudar de su misma existencia real.

Tampoco hay una relación clara entre la actitud y la cercanía subjetiva de cada sujeto hacia un grupo social y el recuerdo de información relacionada con el mismo, al igual que ocurría en el conjunto de estudios anteriores.

3.4. Conclusiones.

Resumiendo los resultados de este experimento, podemos esbozar las siguientes conclusiones. Encontramos de nuevo un mejor recuerdo de lo estereotípico que lo neutro. Este efecto, el más fuerte estadísticamente de todos cuantos hemos hallado, muestra una gran robustez al darse en todas las condiciones y con todas las medidas dependientes, entre las que se cuentan el recuerdo libre y el reconocimiento, tanto puros como en estimación de frecuencia. Una vez más la estimación de frecuencia produce resultados análogos a los de las medidas puras, aunque con una incidencia aún mayor del recuerdo estereotípico, y prueba de esta forma que es un buen indicador del proceso de memoria selectiva.

Las previsiones sobre las cuatro condiciones experimentales se cumplieron con medidas de reconocimiento pero no con las de recuerdo libre. Con respecto al primero, encontramos que el efecto de la estereotipia es particularmente marcado cuando el tiempo de percepción de cada ítem es reducido (1 segundo).

También hallamos aunque de forma más tenue que la estereotipia tiene mayor papel en el recuerdo cuando las instrucciones son de formación de impresiones, especialmente si van unidas a un tiempo de percepción breve. Todo esto coincide con nuestras hipótesis de que la estereotipia tendría mayor ascendente sobre la memoria cuando las condiciones de percepción o recuerdo fueran difíciles y cuando no se anticipara la necesidad de memorizar la información.

En la vida cotidiana, probablemente la mayoría de las percepciones de información social se realizan así, con poco tiempo y sin que el perceptor trate conscientemente de recordar,

con lo que podemos aventurar que la memoria estereotípica selectiva tendrá una influencia notable.

La incidencia de la estereotipia en la memoria puede atribuirse simultáneamente, de acuerdo al análisis de la teoría de detección de señales, a una mayor memorabilidad o recuerdo exacto de la información estereotípica y a una tendencia a la adivinación que utilizaría al estereotipo como criterio para la misma.

Por último, se verifica una vez más la ausencia de relación, en nuestro paradigma, entre la atribución individual del rasgo al grupo y el recuerdo del mismo, algo que a nivel de medias grupales funciona perfectamente.

4. EL QUINTO ESTUDIO: el intervalo entre exposición y recuerdo.

4.1 Introducción y procedimiento.

Este trabajo pretende ver cómo evoluciona el efecto de la estereotipia en el recuerdo a medida que transcurre el tiempo desde que tuvo lugar la percepción de la información. Ya vimos en el capítulo anterior que la hipótesis más común afirmaba que a medida que se fuera diluyendo el trazo en la memoria y se deteriorara el recuerdo, adquiriría más importancia la existencia de estructuras como los estereotipos que mediaran el recuerdo. Pero también observamos que pese a la existencia de tal hipótesis, los datos experimentales no encontraban en general confirmación a la misma y manifestaban un mantenimiento del efecto en el tiempo.

Vamos a someter tal hipótesis una vez más a prueba. Adicionalmente, ahora podemos mediante la teoría de la detección de señales distinguir la memorabilidad genuina de un sesgo en la respuesta de tipo adivinatorio. Si el efecto de la estereotipia crece con el tiempo, es muy probable que esto se produzca gracias a una adivinación progresiva que compense la ausencia de un auténtico recuerdo.

No vamos a perder tiempo describiendo el procedimiento puesto que todos los materiales experimentales, tanto estímulos como cuestionarios, son los mismos que en el experimento precedente.

Tan sólo varían, lógicamente, las condiciones experimentales que son 3 y corresponden a tres momentos distintos del tiempo. La investigación fue presentada a los sujetos experimentales como "un estudio de memoria visual a corto plazo". No había pues

condiciones de formación de impresiones. Cada frase es proyectada durante 5 segundos. Cada condición fue realizada con una clase distinta de los últimos cursos de un Instituto de Bachillerato.

Se llevó a cabo un pequeño estudio piloto en el que se trató de ver la caída del recuerdo de un conjunto de estímulos análogos a los que estamos utilizando en nuestros experimentos, a distintos intervalos de tiempo. De acuerdo a los resultados de este estudio piloto, decidimos escoger como intervalos 3 y 7 días.

La primera condición, que podíamos considerar de control, era igual a las descritas en el experimento anterior. Se presentaban los estímulos, seguidos de la estimación de recuerdo libre, la estimación de reconocimiento, y las escalas de adjetivos.

La segunda condición transcurre como la primera hasta el test de recuerdo libre. Después de este test, se daba el experimento por terminado, se agradecía la participación a los sujetos y se pedía que recordaran su número de identificación "por si volvíamos otro día a hacer otras pruebas".

A los 3 días el experimentador retornaba, sin que los sujetos lo esperaran, y se aplicaba de nuevo el test de recuerdo libre seguido del de reconocimiento y las escalas. El número de identificación servía para hacer corresponder a los cuestionarios pertenecientes al mismo sujeto, sin perder la confidencialidad. Disponemos así de dos pruebas de recuerdo libre, una realizada inmediatamente y otra a los tres días. La primera de ellas era necesaria para no despertar sospechas en los sujetos, ya que habíamos anticipado una prueba de memoria. Además, nos podía servir de control para asegurarnos de que el recuerdo inicial era

más o menos el mismo en todos los grupos experimentales, y también para medir la caída del recuerdo entre los dos momentos de esta condición. El test inicial fue sólo de recuerdo libre para evitar la nueva exposición de estímulos que supondría un test de reconocimiento, al cual podría claramente interferir en el recuerdo aplazado.

La tercera condición era igual que la anterior excepto que el intervalo entre los dos momentos es de 7 días en lugar de tres. En el siguiente esquema resumimos las condiciones experimentales.

GRUPO EXP. I	OBSERV. RL1 RC ES
GRUPO EXP. II	OBSERV. RL1 --3 días-- RL2 RC ES
GRUPO EXP. III	OBSERV. RL1 -----1 semana----- RL2 RC ES

(OBSERV) Observación de los estímulos.
 (RL1) Primera prueba de recuerdo libre.
 (RL2) Segunda prueba de recuerdo libre.
 (RC) Prueba de reconocimiento.
 (ES) Escalas.

El problema a que puede dar lugar este diseño con un amplio intervalo entre la exposición y el recuerdo es la existencia de conversaciones entre los sujetos u otros estímulos externos que interfieran en la memoria del material inicial. Sin embargo, la pérdida de parte del control sobre la situación experimental representa por otro lado probablemente un mayor realismo ecológico, una mayor validez externa, por acercarse más al proceso normal que tiene lugar en la percepción social. Los sujetos, usualmente, no perciben información social y la

mantienen 'congelada' hasta que llega el recuerdo sino que piensan o conversan sobre ella en su vida cotidiana.

28 sujetos participaron en la primera condición, 26 en la segunda y 34 en la tercera.

4.2 Análisis y discusión de los resultados.

Las puntuaciones medias de las escalas confirmaron a los adjetivos como estereotípicos o neutros según lo designado, eso sí, con el criterio laxo empleado en el estudio anterior que acepta como estereotípico un adjetivo con puntuación superior a 5,0. Hubo una sola excepción ('valientes' para los vascos). Este ítem, que aparecía en la lista de reconocimiento pero no en los estímulos, se elimina pues de los análisis, ponderándose esta pérdida de la misma forma descrita en el caso anterior. Pese a haber empleado la puntuación de 5 como umbral de la estereotipia, todos los adjetivos estereotípicos superan la de 5,5 excepto dos, uno de ellos ('holgazán' para los andaluces) precisamente el que fue eliminado en el análisis del cuarto experimento por no llegar a 5.

Los errores son más frecuentes pero no muy numerosos. En el recuerdo libre inmediato, 34 sujetos para el grupo de los andaluces y 50 para el de los vascos (del total de 88 sujetos) cometen un error. Pero menos de 20 cometen dos errores, y sólo alrededor de 5 incurren en tres o más. En el recuerdo libre aplazado, la proporción de errores sube lógicamente, porque aunque el número de sujetos que escriba ítems equivocados es similar al del recuerdo inmediato, el número total de sujetos es en este caso sólo de 60 (condiciones 1 y 2) y no de 88.

De nuevo, el número de errores no es suficientemente grande como para apostar por un análisis posterior del tipo de adjetivos que son recordados erróneamente. Estos errores incluyen tanto falsas atribuciones como invenciones.

De cualquier forma, al igual que en el estudio anterior, el análisis de las falsas alarmas del reconocimiento es el más indicado para afrontar la cuestión del sesgo en la adivinación o invención. Si se encuentra un falso reconocimiento selectivo de ítems estereotípicos cabría esperar, al menos en alguna medida, una cierta invención de adjetivos estereotípicos en el recuerdo libre.

El primer paso fue hacer un contraste estadístico de la estimación del recuerdo libre inmediato de cada ítem para las tres condiciones experimentales. Ninguno de los ítems mostraba un nivel de recuerdo significativamente diferente para las distintas condiciones. Hubo algunos casos que se acercaron a la significatividad pero no había un patrón claro (porque en uno era más alta la primera condición, en otro la segunda, y en dos más la tercera), por lo que estas fluctuaciones pueden ser achacadas al azar. Dado que estamos tratando del primer cuestionario, que se hacía de la misma forma para los tres grupos, esta ausencia de diferencia entre condiciones es exactamente el resultado que esperábamos. Podemos asumir pues razonablemente que el recuerdo de partida es el mismo para los tres grupos experimentales.

A continuación llevamos a cabo un contraste entre las estimaciones del recuerdo diferido de cada ítem para las dos condiciones que cuentan con él, para ver si va cambiando de 3 a

7 días. Sólo 4 de los 14 ítems con recuerdo libre y 1 de 30 con reconocimiento tienen estimaciones significativamente diferentes a los 3 y a los 7 días. Por esta escasa variación entre los dos momentos y porque ambas condiciones no producían patrones diferentes en cuanto al efecto de la estereotipia (como reflejaron varios análisis posteriores cuya exposición sería excesivamente farragosa), decidimos unir las dos últimas condiciones en una. Pasamos así a tener sólo dos condiciones, una inmediata y otra diferida (esta última independientemente de si el intervalo era de 3 ó 7 días).

4.2.1. El efecto de la estereotipia en el recuerdo a través del tiempo.

Para analizar el efecto que nos ocupa, la estereotipia sobre la memoria, procedemos a comparar los índices globales de recuerdo para ítems estereotípicos y para neutros, calculados como se explicó en el pasado experimento. Omitimos así la exposición de los análisis que toman en cuenta cada ítem en sí, y por tanto los factores de frecuencia y grupo descrito, teniendo en cuenta que ya pasamos revista a los mismos en el cuarto estudio de la serie y que se trata ahora de los mismos estímulos. Los resultados son en cualquier caso análogos.

En este estudio, consideramos que el tiempo transcurrido entre la observación de los estímulos y el recuerdo podía haber hecho perder a los sujetos incluso una ligera idea del total de adjetivos y que esto podría influir sobre las estimaciones de cada ítem. Por ello, juzgamos más prudente emplear sólo medidas de recuerdo puro, tanto libre como reconocimiento. En

consecuencia, se recodificaron las estimaciones en 0 y 1, se sumaron los ítems de cada tipo dividiendo el resultado por el número de sumandos, y se obtuvo así un índice global de recuerdo.

Los índices de recuerdo libre quedaron de la siguiente forma. En el siguiente cuadro y en los análisis subsiguientes sólo se incluyen las condiciones diferidas, o mejor dicho la condición diferida única ya que las habíamos transformado en en una sola condición. Teniendo en cuenta que la condición diferida también cuenta con un recuerdo libre inmediato, es mejor contar con un análisis intrasujeto en el que cada sujeto tenga las dos respuestas (inmediata / diferida), que con uno intersujeto en el que la condición primera (inmediata) se oponga a la diferida, desperdiciando los datos inmediatos de los sujetos en la condición diferida. Como sabemos, un diseño intrasujeto siempre controla mejor la variabilidad aleatoria que se debe a las diferencias entre los propios sujetos.

INDICE DE REC. LIBRE SEGUN EL MOMENTO DE LA RESPUESTA		
	Inmediato	Diferido
ESTEREOTIPICO	4,41	3,90
NEUTRAL	2,69	2,17

(*) El valor máximo posible, en caso de recordar todos los ítems, es 6.

A la vista está que el recuerdo libre va decayendo, como era de esperar, a medida que transcurre el tiempo. El análisis de varianza muestra que es significativa la diferencia entre el recuerdo inmediato y aplazado ($F= 14,18$; g.l.= 58 y 1; $p<0,001$), y la diferencia entre el recuerdo estereotípico y el neutral ($F=$

97,72; g.l.= 58 y 1; $p < 0,001$). La ausencia de la interacción entre ambos factores refleja que la ventaja del recuerdo libre estereotípico sobre el neutral permanece aproximadamente igual a pesar de que el recuerdo en general vaya decayendo.

Repetimos la operación con los indicadores de reconocimiento. Recordemos que en este caso el análisis es intersujeto o intergrupo puesto que el reconocimiento inmediato sólo aparece en la condición 1, y el pospuesto sólo en las antiguas condiciones 2 y 3 (condición diferida). Estos son los valores medios.

INDICE DE RECONOCIM. SEGUN EL MOMENTO DE LA RESPUESTA		
	Inmediato	Diferido
ESTEREOTIPICO	5,46	5,34
NEUTRAL	4,71	4,27

(*) El valor máximo posible es 6.

Los contrastes muestran un único efecto significativo, el de la estereotipia ($F = 30,83$; g.l.= 85 y 1; $p < 0,001$).

El efecto del momento no es significativo. Esto significa que no se produce un descenso del reconocimiento general tras un intervalo de varios días. Si tenemos en cuenta que el reconocimiento no necesita de la generación de los ítems como el recuerdo libre, podríamos concluir que es en la capacidad de generación donde el tiempo transcurrido se deja sentir de forma más clara.

Tampoco aquí hay una interacción entre el momento y la estereotipia, lo que quiere decir que el efecto de esta última es equivalente en el reconocimiento inmediato y en el aplazado.

Calculamos también índices de reconocimiento de las falsas alarmas. Se sumó el número de ellas, estereotípicas por un lado y neutras por otro, dividiéndolo entre el número de sumandos, puesto que tal número es diferente para las estereotípicas (5) y las neutras (8). Las estereotípicas son 5 en lugar de las 6 originales porque se eliminó uno de los adjetivos que recordemos no alcanzaba la puntuación estereotípica. Los índices de reconocimiento de falsas alarmas quedarían así.

INDICE DE RECONOCIM. DE FALSAS ALARMAS SEGUN EL MOMENTO		
	Inmediato	Diferido
ESTEREOTIPICO	0,079	0,210
NEUTRAL	0,036	0,158

(*) El valor máximo posible es 1.

La única diferencia significativa en este cuadro es la que separa la condición inmediata de la diferida ($F= 10,21$; g.l.= 86 y 1; $p=0,002$); las falsas alarmas aumentan lógicamente con el tiempo y con el deterioro del recuerdo. Las falsas alarmas estereotípicas superan a las neutras, pero esta diferencia no alcanza la significatividad aunque se acerca ($F= 3,89$; g.l.= 86 y 1; $p=0,052$). Tal diferencia se mantiene uniforme en los dos momentos del tiempo como lo demuestra la falta de interacción.

De modo que, tomando conjuntamente los tres últimos análisis, observamos que no se cumple la hipótesis de una acentuación de

la influencia de la estereotipia en la memoria a medida que transcurre el tiempo sino que, al igual que sucedía en divesas otras investigaciones que ya revisamos, ésta influencia se mantiene por el contrario constante.

4.2.2. Discriminabilidad y sesgo en el recuerdo selectivo a través del tiempo.

Pasamos a considerar la naturaleza de este recuerdo o, en otras palabras, el peso relativo en el mismo de la discriminabilidad y del sesgo, en los dos momentos de tiempo. La inexistencia de interacción entre el momento de la respuesta y la estereotipia que hemos comprobado tanto en los ítems acertados como en las falsas alarmas no presagia una gran variación de los dos componentes del recuerdo en los dos momentos de tiempo, pero aplicamos de nuevo la teoría de la detección de señales para un análisis más preciso. Los valores de los parámetros para las dos condiciones son los siguientes.

(A) DISCRIMINABILIDAD		
	Inmediato	Diferido
ESTEREO.	0,946	0,922
NEUTRAL	0,927	0,836
(B) CRITERIO		
	Inmediato	Diferido
ESTEREO.	+0,119	-0,012
NEUTRAL	+0,613	+0,422

La semejanza de los valores de ambos índices, discriminabilidad y criterio, a los obtenidos en el experimento anterior refuerza la validez de los análisis y sus conclusiones. Eso sí, la discriminabilidad en general es, como era de esperar, algo mayor en este estudio que en el anterior porque recordemos que en este último la mitad de las condiciones tenían sólo 1 segundo de exposición de los estímulos, lo cual rebaja evidentemente la memorabilidad de los mismos.

La discriminabilidad es, lógicamente, significativamente menor en el momento pospuesto que en el inmediato ($F = 12,77$; g.l. = 82 y 1; $p = 0,001$). Asimismo, la discriminabilidad para los ítems estereotípicos es significativamente superior a la de los neutros ($F = 16,50$; g.l. = 82 y 1; $p < 0,001$), confirmando el hallazgo del estudio anterior.

Por último la interacción entre ambos factores resulta también significativa ($F = 6,57$; g.l. = 82 y 1; $p = 0,012$), lo que demuestra que la caída de la discriminabilidad neutral a través del tiempo es más acusada que la caída de la discriminabilidad estereotípica. Si observamos el cuadro, vemos que mientras esta última permanece prácticamente igual (de hecho su evolución entre los dos momentos no es significativa), la primera sí que desciende clara y significativamente. Por tanto, podemos afirmar que la memorabilidad de lo estereotípico se mantiene tras el intervalo mientras que va decayendo la de los adjetivos neutrales.

En cuanto al criterio, éste es significativamente distinto para los ítems estereotípicos y para los neutros ($F = 10,14$; g.l. = 53 y 1; $p = 0,002$). En el caso de estos últimos el criterio es

claramente positivo o sesgado hacia lo nuevo, es decir que prefiere un fallo a una falsa alarma y se tiende a responder negativamente a este tipo de ítems en la lista.

Por contra con los adjetivos estereotípicos el criterio está casi equilibrado, sin preferir un tipo de errores al otro. Sin embargo, en términos comparativos con los ítems neutros sí que podemos hablar de un criterio comparativamente más laxo o negativo. Tomando el criterio de los neutrales como línea base, podemos entender que hay una adivinación estereotípica por la mayor laxitud de su criterio.

El momento en que se produce el recuerdo no parece ser en principio un factor que afecte significativamente al criterio, ni por sí mismo ni en interacción. Sin embargo a pesar de no ser significativa la interacción, vemos en el cuadro que el descenso del criterio en la condición diferida es más acusado para los ítems neutros que para los estereotípicos. Este extremo, unido al también mayor descenso de la discriminabilidad neutra tras el intervalo, nos ayuda a entender la constancia en el efecto de la estereotipia. Tal efecto se mantendría a través del tiempo debido a dos procesos que se compensarían el uno al otro: un aumento relativo de la discriminabilidad estereotípica respecto de la neutra basado en el mantenimiento de la primera y el descenso de la segunda; y un descenso del criterio neutral (en la dirección de mayor proporción de respuestas positivas a los ítems de reconocimiento) mayor que el descenso del criterio estereotípico.

De forma que la ventaja en la discriminabilidad para los ítems estereotípicos en el segundo momento del tiempo, o dicho de otra

forma la caída de la discriminabilidad neutra, quedaría compensada por una mayor tendencia a reconocer positivamente ítems neutros (independientemente de si tal reconocimiento es correcto o no). Si no hubiera un criterio más negativo (o estrictamente hablando, menos positivo) en los ítems neutros comparados con los estereotípicos, quedaría sin explicar cómo la bajada de la discriminabilidad neutra no aumenta la diferencia entre los dos tipos de recuerdo (estereotípico y neutro).

De hecho, en una inspección más detallada de nuestros datos descubrimos que en el análisis múltiple de varianza de los dos tipos de criterio, muchos sujetos eran eliminados porque no tenían un valor válido en uno u otro criterio. Esto es debido a que, por su método de cómputo estadístico, determinadas proporciones de aciertos y de falsas alarmas (valores de 0 ó 1) hacen imposible el cálculo matemático del criterio según la teoría de detección de señales. Y al introducirlo en el análisis múltiple de varianza basta con que no tenga valor válido para uno de los dos criterios, estereotípico o neutro, para que se elimine totalmente del contraste. Por ello repetimos un análisis de varianza simple para cada uno de los dos criterios independientemente, con respecto a las dos condiciones del tiempo. Así, logramos recuperar un buen número de sujetos para cada uno de estos dos análisis. En este caso, el criterio neutro había en efecto significativamente en la condición diferida respecto a la inmediata (b inmediato = 0,773; b diferido = 0,446; $F = 9,49$; $g.l. = 77$ y 1 ; $p = 0,003$). Por su parte, el descenso del criterio estereotípico entre estos dos momentos según sin ser significativo.



Esto refuerza considerablemente nuestra hipótesis de que un criterio neutro más laxo compensa la caída de su discriminabilidad.

4.2.3. La relación entre las escalas y el recuerdo.

La relación entre las escalas de adjetivos y el recuerdo de los mismos ofrecía el mismo panorama de extrema debilidad a que nos tiene acostumbrados. Sólo 2 de las 56 correlaciones entre escalas y estimaciones de recuerdo libre (inmediato y aplazado) resultaron significativas. De la misma forma, tan sólo 5 de las 60 correlaciones con estimaciones de reconocimiento eran significativas, y de estas cinco una de ellas era además negativa.

El segundo paso, como en otros casos, fue dividir a los sujetos en tres subgrupos -según atribuyeran al grupo el rasgo en concreto, le asignaran el rasgo opuesto, o lo consideraran irrelevante para el mismo- y comparar el recuerdo del rasgo para cada uno de estos tres subgrupos. Tres de los 56 contrastes con estimaciones de recuerdo libre (inmediato y aplazado), y cinco de los 60 contrastes con estimaciones de reconocimiento resultaron significativos.

Tampoco la actitud individual ante el grupo ni la cercanía subjetiva respecto al mismo ofrecían una relación considerable con el recuerdo. De las correlaciones entre el recuerdo (libre y reconocimiento) y la actitud ante el grupo sólo 5 adjetivos fueron significativos y no en una dirección evaluativa consistente. De las correlaciones entre el recuerdo y la cercanía

subjetiva sólo 6 adjetivos presentaron un índice significativo y también sin una línea evaluativa coherente.

4.3. Conclusiones.

Las conclusiones fundamentales de este estudio son pues la siguientes.

En primer lugar, la confirmación una vez más de la robustez del efecto determinado por un mayor recuerdo estereotípico que neutro, debido tal y como en el experimento anterior tanto a una mejor discriminabilidad o memorabilidad de lo estereotípico como a un criterio más laxo.

El reconocimiento en general decae menos con el tiempo que el recuerdo libre. De modo que, mientras que el recuerdo libre en general, incluyendo los dos tipos de ítems, se deteriora algo con el tiempo, el reconocimiento continúa más o menos estable. La ventaja del recuerdo estereotípico sobre el neutro se mantiene aproximadamente constante después de transcurrido un intervalo de varios días desde la percepción de los estímulos, pero su naturaleza cambia. Mientras la discriminabilidad de lo estereotípico se mantiene en mayor medida que la de lo neutro a medida que pasa el tiempo, el criterio neutro, pese a ser todavía más estricto que el estereotípico, se hace más laxo en el recuerdo diferido que en el inmediato compensando así su descenso de discriminabilidad.

5. El SEXTO ESTUDIO: el recuerdo de la información contraestereotípica.

5.1 Introducción.

Hasta ahora nos hemos ocupado del recuerdo de la información estereotípica y hemos tratado de determinar su naturaleza comparándolo con el recuerdo de información neutra. Sin embargo, para calibrar exactamente el posible proceso de autoconfirmación de los estereotipos mediado por la memoria, hemos de examinar también el recuerdo de información contraestereotípica o desconfirmante, pues si éste es cuando menos tan alto o mayor que el del material estereotípico, entonces la autoconfirmación por vía de la memoria quedaría cuestionada e incluso invertida. Si la gente recuerda mejor lo que contradice sus esteretipos podría tender incluso a quitarles validez, aunque como sabemos la memoria es sólo uno de los procesos que pueden mediar la autoconfirmación y el resto de ellos, como por ejemplo la atribución causal, parece favorecer la confirmación.

Ya vimos al repasar la literatura sobre el tema que este punto era un tanto polémico, aunque la mayoría de los datos experimentales parecían favorecer al material congruente sobre el incongruente. Sin embargo, como ya observamos, bajo el epígrafe de incongruente se esconde una gran ambigüedad y en muy pocos casos lo incongruente se operacionaliza realmente de forma inequívoca como contraestereotípico o desconfirmante. Nosotros hemos tratado de afrontar el problema con material claramente contraestereotípico, comparando su nivel de recuerdo con el estereotípico.

El segundo objetivo de este experimento es ver cómo la saliencia de ciertas dimensiones para cada individuo pueda interaccionar con el efecto de la estereotipia en la memoria. Es esperable que la información que pertenece a una dimensión que un sujeto considera relevante para su percepción o juicio de otros individuos en general, es decir una dimensión que es saliente para él, sea atendida de manera especial y sea por tanto mejor recordada. Adicionalmente a ello, nuestra hipótesis era que tal efecto de la saliencia subiría considerablemente si se trataba de una información estereotípica, o dicho de otra forma que el efecto de la estereotipia también crecería considerablemente si afectaba a una dimensión saliente para el sujeto. Es decir, predecíamos una interacción entre ambos factores.

En concreto, esperábamos que la ventaja estereotípica en el recuerdo de un adjetivo fuera especialmente intensa para aquellos sujetos para los que la dimensión a la que pertenece el adjetivo fuera saliente (relevante para los juicios sociales en general).

Este diseño incluye además una novedad que mejora los experimentos que hemos realizado y aborda un aspecto bastante descuidado en la literatura. Nos referimos a la variabilidad en el recuerdo que pertenece a cada adjetivo individual, ya que cada ítem tiene su propio nivel de memorabilidad. Al fin y al cabo, la estereotipia es sólo una de las tantas variables que determinan el recuerdo de un adjetivo. Otras muchas, como la frecuencia de uso del adjetivo en la vida cotidiana, sus particularidades fonéticas y semánticas, la facilidad para podérselo imaginar mentalmente, etc. tienen un papel fundamental

en la memoria. Hasta ahora hemos actuado como si lo único que diferenciara a unos adjetivos de otros fuera la estereotipia, en la idea de que la multiplicidad de los mismos haría que los otros factores que diferenciaban a los dos conjuntos de adjetivos se compensaran entre sí. Sin embargo, la potencia de estos otros factores es tal que probablemente explican una buena parte de la varianza total del experimento, existiendo así la posibilidad de que condicionen en alguna medida su resultado.

Un ejemplo de esta capacidad de condicionar los resultados lo muestra el estudio de Richter y Seay (1987). Estos autores repiten el diseño del estudio de Cantor y Mischel (1977) y le aplican dos análisis de varianza distintos. Cuando repetían el tipo de análisis llevado a cabo por Cantor y Mischel, que tomaba a los sujetos como efecto aleatorio, se replicaba el efecto de una mayor confianza en el reconocimiento de ítems estereotípicos que en el de los neutros o irrelevantes. En cambio, cuando se tomaban a los distintos ítems como efecto aleatorio adicional en el análisis de varianza para controlar el efecto de su variabilidad, la significatividad en la diferencia entre el reconocimiento estereotípico y neutro desaparecía. Esto significa que la ventaja de los ítems estereotípicos sobre los ítems neutros concretos utilizados en el experimento no podría en principio ser extrapolada a otros ítems en general. Esta es una buena muestra de la influencia de la memorabilidad de los ítems concretos y del peligro que supone la ausencia de control de la misma.

Tradicionalmente el procedimiento de control de este problema,
al margen del método estadístico que acabamos de exponer en el

caso de Richter y Seay (1987), ha sido utilizar los mismos ítems para todos los grupos sociales incluidos en el experimento, de modo que el ítem que era estereotípico para un grupo era neutro para los demás (cf. Hamilton y Rose, 1980). Así, el mismo estímulo funcionaría como estereotípico o neutro en el mismo experimento y serviría de control sobre sí mismo.

Esto tiene varios inconvenientes. En primer lugar, no podemos saber cuál es el efecto, sobre un ítem neutro para un grupo, de aparecer también como estereotípico de otro grupo en el mismo conjunto experimental. Es posible que aunque la estereotipia se refiera solamente a un grupo, esto produzca la saliencia del ítem en general y su efecto se extienda a sus apariciones con otros grupos. Por otro lado, también es posible que todas las apariciones del adjetivo tiendan a asociarse con el grupo del que es estereotípico, reduciendo así la estimación neutra del mismo adjetivo, es decir de sus apariciones junto a otros grupos. Esto supondría una confirmación artificial de las hipótesis o al menos una acentuación artificial de las mismas respecto de la situación en la que se hubieran utilizado ítems neutrales diferentes de los estereotípicos.

La segunda desventaja de la aparición uniforme de cada ítem con varios grupos es que los sujetos pueden adivinar este patrón homogéneo y responder en este sentido.

En nuestro caso, hemos empleado un procedimiento distinto. Hemos utilizado dos condiciones intersujeto distintas, es decir dos grupos distintos. En ambas condiciones los ítems a recordar son exactamente los mismos, pero en una de ellas se utilizan grupos artificiales (definidos sólo por una letra), mientras que

en la otra aparecen grupos reales en los que los ítems cobran su sentido estereotípico o neutro. Adjetivos diferentes son usados con cada grupo. De esta manera, la condición de grupos artificiales nos sirve como línea base para controlar la memorabilidad de los ítems no sólo individualmente sino en la combinación concreta que aparece. Porque unos ítems pueden favorecer el recuerdo de otros sirviendo de claves para su recuperación. Por ejemplo, si las distintas dimensiones de un estereotipo están vinculadas, además de por este último por lo que se conoce como una teoría implícita de la personalidad, entonces unas promoverán muy probablemente el recuerdo de las otras. O sea que si la imagen estereotípica de un grupo no es sólo estereotípica de ese grupo sino que representa en alguna medida un 'tipo de personalidad', entonces será esta personalidad la que incrementará el recuerdo y no sólo la estereotipia del grupo concreto. Y esto es tanto más probable cuanto que los componentes estereotípicos pertenecen efectivamente a la imagen de un grupo real mientras que los neutros son habitualmente un conjunto de elementos aleatoriamente formado. Nuestro diseño controla pues también la memorabilidad del conjunto total de ítems del experimento al margen del estereotipo. La diferencia entre las condiciones de grupo artificial y de grupo real debe ser atribuida a la imagen previa que se tenía del grupo real, es decir a la estereotipia.

Este diseño nos permite además hacer un análisis adjetivo a adjetivo y comprobar que todos los estereotípicos y ninguno de los neutros suben en su recuerdo en la condición real en la relación a la artificial.

Puede darse el caso de que la existencia de una imagen de un grupo real facilite la asociación entre el grupo y cualquier ítem, mejorando pues también el recuerdo de los adjetivos neutros. En este caso esperaríamos un ascenso significativamente superior de los estereotípicos al de los neutros.

En definitiva, el mucho mayor control que este diseño implica sobre la variabilidad en el recuerdo, incluso ítem a ítem, lo hacía especialmente indicado para abordar una cuestión más delicada y espinosa como es la comparación entre la memoria de lo estereotípico y de lo contraestereotípico.

5.2 Procedimiento.

La investigación se presentó como un estudio sobre formación de impresiones. Se les dijo además a los sujetos que la información que iban a ver provenía de entrevistas con miembros de 4 grupos sociales de diverso tipo (profesionales, religiosos, nacionales, etc.) y que verían descripciones de miembros seleccionados de entre estos cuatro grupos. Su tarea consistiría en formarse una impresión de cómo era cada grupo de acuerdo a la impresión presentada. Se decidió incluir grupos de varios tipos de categorizaciones para tratar de dificultar las posibles conjeturas de los sujetos sobre a qué grupos se estaría haciendo referencia en la condición de grupos artificiales. No aparecían referencias a individuos concretos para eliminar por una parte la mayor dificultad y por otra la posible interferencia que supondrían los nombres de los individuos concretos (o sus iniciales). Además, con ello y con la instrucción de formarse una

impresión del grupo se reforzaba el aspecto grupal de la información y la percepción.

Se elaboró un vídeo en el que se presentaban frases durante 3 segundos cada una con un intervalo de interposición de 5 segundos en el que la pantalla permanecía en blanco. Cada frase contenía las palabras siguientes: 'Miembros del grupo A/B/C/D son ...' seguidas de un adjetivo. En la condición de grupos artificiales cada grupo venía definido por una letra; en la de grupos reales aparecía entre paréntesis el grupo al que se hacía referencia. Esta fórmula fue decidida para recalcar que se trataba de individuos en cuanto pertenecientes a grupos sociales, es decir que eran miembros de grupos sociales pero no eran todos los miembros ni los miembros del grupo en general. Con ello pretendíamos por un lado hacer más plausible la información desconfirmatoria o contraestereotípica, que hubiera sido sospechosa y poco creíble si se hubiera referido a la totalidad del colectivo, y mantener la credibilidad del origen de nuestra información que se suponía procedía de unas entrevistas con personas concretas. Así, intentamos transmitir la idea de que eran personas determinadas pero elegidas por su pertenencia a un grupo, y que lo que estábamos buscando era la imagen de este grupo a partir de la información suministrada.

Cuatro grupos aparecían en las frases, de ellos 3 eran los directamente relevantes: hinchas de fútbol, japoneses y vendedores. Adicionalmente, la primera y última frase correspondían al grupo de enfermeras, que aparecía con adjetivos neutros, para tratar de amortiguar los efectos de primacía y recencia.

El total de frases y por tanto de adjetivos era de 14. Al margen de la primera y la última, cada uno de los tres grupos claves aparece cuatro veces: una con un adjetivo estereotípico, una con un adjetivo contraestereotípico, y dos veces con un adjetivo neutral. La cantidad de estímulos pertenecientes a la dimensión del estereotipo es por tanto aproximadamente igual a la de los neutrales.

En resumen, contamos con 3 adjetivos estereotípicos, 3 contraestereotípicos, y 6 neutrales. El alto control de que disponemos ahora sobre la variabilidad de cada ítem hace que no necesitemos un gran número de ítems de cada tipo para contrastar el efecto. Los distintos ítems aparecían en orden aleatorio pero evitando que dos ítems pertenecientes a un mismo grupo figuraran uno detrás del otro. Cada estímulo aparece una sola vez y no hay por tanto repeticiones.

Los adjetivos estereotípicos, contraestereotípicos y neutros se escogieron tras un estudio piloto a una muestra de la misma población en la que se aplicaban escalas de adjetivos de 9 puntos. Los adjetivos fueron aceptados como estereotípicos con una puntuación media de 6,5 o superior, como contraestereotípicos con una puntuación igual o inferior a 3,5, y neutros dentro del intervalo formado por éstos dos valores procurando que se acercaran al punto medio (5).

Dadas las profundas divergencias entre varios de los grupos, como los japoneses y los hinchas de fútbol, y las similitudes entre otros como los japoneses y los vendedores, no se pudo lograr que los adjetivos utilizados como estereotípicos o contraestereotípicos de un grupo fueran todos neutrales en

relación con los otros grupos y viceversa. Esto puede facilitar un vínculo entre el adjetivo y un grupo con el que no apareció que desemboque en una falsa atribución, disminuyendo así el recuerdo del grupo con el que el ítem aparecía en realidad. Esta posibilidad la trataremos cuando analicemos las falsas alarmas.

Tras el vídeo, se aplicaba un cuestionario que recogía los aspectos siguientes. En primer lugar, se informaba de que previamente al análisis de las impresiones había que controlar la influencia en ellas de la memoria que cada individuo tuviera de la información presentada. En una hoja aparecían tres columnas en blanco encabezadas por los rótulos de cada uno de los tres grupos (dejando de lado el grupo de las enfermeras o grupo A), para que el sujeto escribiera los adjetivos que habían sido asociados con cada uno. En la condición de grupos reales el grupo venía definido, además de por la letra correspondiente, por el nombre del grupo entre paréntesis. El objetivo de colocar las tres columnas en la misma hoja era que el sujeto considerase que debía responder a los tres grupos, para que no se precipitase en su atribución de adjetivos al primer grupo y calibrase detenidamente a cuál grupo pertenecía cada uno.

La siguiente página contenía una introducción en la que se explicaba que distintas personas consideraban importantes distintas dimensiones a la hora de percibir y evaluar a otros grupos. Seguidamente se preguntaba la importancia que cada sujeto concedía a cada una de las 12 dimensiones correspondientes a los 12 adjetivos claves utilizados, por medio de escalas de 9 puntos. Cada escala estaba encabezada por uno de los adjetivos usados

como estímulos y su antónimo, y los extremos de la misma venían definidos como 'muy importante' (9) y como 'muy irrelevante' (1).

A continuación, la tarea era ordenar estas mismas dimensiones según su importancia para el sujeto. Esta tarea se hacía con las cuatro dimensiones cuyos adjetivos se habían utilizado con un mismo grupo. La tarea se repetía por tanto tres veces, una para cada grupo, aunque sin mencionar que las dimensiones ofrecidas en cada caso eran las relativas a uno de los grupos en los estímulos. Esta es una medida igual a la anterior pero de nivel ordinal, para obligar a los sujetos a establecer diferencias entre las dimensiones en el caso de que la importancia de las mismas fuera la misma en la medida anterior, debido por ejemplo a un posible efecto de techo o de suelo.

La parte siguiente del cuestionario pedía una impresión evaluativa ('muy positiva' - 'muy negativa') de cada uno de los tres grupos de acuerdo a la información proporcionada en el vídeo, mediante escalas de 9 puntos.

Por último, el cuestionario divergía en su página postrera según la dimensión. En la condición de grupos reales, se pedía la evaluación de esos mismos grupos pero en este caso según la propia opinión del sujeto sobre tales grupos en su conjunto en la realidad. Esto nos permitiría: asegurarnos de que contábamos tanto con grupos positivos como negativos; medir una posible influencia de la evaluación del grupo en el recuerdo de la información; y constatar un posible desplazamiento de la impresión evaluativa de los grupos según la información recibida en la dirección de la evaluación previa de dichos grupos en la realidad. Para esto último pensábamos comparar las impresiones

evaluativas de los estímulos para las dos condiciones experimentales e interpretar cualquier diferencia a la luz de estas evaluaciones de los grupos en la realidad.

En la condición de grupos artificiales, en lugar de estas nuevas evaluaciones se preguntaba al sujeto si había pensado en algún grupo concreto al leer la información, y en caso afirmativo en cuál o cuáles.

91 sujetos participaron en el experimento, 48 en la condición de grupos artificiales, que llamaremos condición 1, y 43 en la de grupos reales o condición 2. Los sujetos, estudiantes bien en el último año de enseñanza secundaria previo a la universidad, bien en el primer año de carrera en la universidad de Dundee, participaron en grupos pequeños que fueron aleatoriamente asignados a una condición u otra.

5.3 Resultados.

5.3.1. Datos de memoria.

Cada respuesta fue codificada de una de las tres siguientes maneras: acierto; falsa atribución, o sea recuperación correcta de un ítem pero atribución errónea al grupo; e invención, o consignación de una palabra que no aparecía en los estímulos.

La totalidad de las respuestas obtenidas, independientemente de los sujetos que las formulan, pueden ser clasificadas de la siguiente forma.

	COND. 1			COND. 2		
	GRUPOS ARTIF.			GRUPOS REALES		
	TOTAL	%	TOTAL	%	TOTAL	%
ACIERTOS	425	71,2	175	59,7	250	82,2
FALSAS ATRIBUCIONES	114	19,1	89	30,4	25	8,2
INVENCIONES	58	9,7	29	9,9	29	9,5
TOTAL RESPUESTAS	597	100%	293	100%	304	100%

En una primera observación vemos que en la condición 2 sube notablemente la proporción de aciertos y baja la de falsas atribuciones, mientras que se mantiene la de invenciones.

Considerando el número medio de cada tipo de respuesta por sujeto, el número medio de aciertos es significativamente superior en la condición 2 (M. cond. 1= 3,65; M. cond. 2= 5,81; g.l.= 89 y 1; F= 24,36; $p<0,001$) y el número medio de falsas atribuciones es significativamente superior en la condición 1 (M. cond. 1= 1,85; M. cond. 2= 0,58; g.l.= 89 y 1; F= 33,21; $p<0,001$).

Y en un contraste no paramétrico $X' = 26,62$; g.l. = 4; $p < 0,0001$). Por su parte, el número medio de invenciones no es significativamente diferente en las dos condiciones.

Vamos a examinar cada tipo de respuesta individualmente.

En primer lugar, las invenciones. Su número es relativamente reducido, por lo que no parecen provocar excesivos problemas al análisis general. Un caso particular entre las invenciones es el recuerdo del adjetivo opuesto al que apareció.

En una inspección detallada se observaba que tales inversiones del recuerdo real afectaban más o menos por igual a las dos condiciones, con lo cual estaban controladas al hacer una comparación intercondiciones, excepto en un caso ('fiables' para los japoneses, en los que las 3 respuestas pertenecían a la condición 2). En este último caso, al distorsionar un ítem contraestereotípico, su eliminación al considerarlo como recuerdo erróneo va contra nuestra hipótesis de mayor memoria para lo desconfirmante que para lo neutro. En cualquier caso, su número no es lo suficientemente grande como para que afecte a los resultados generales. En un examen detenido, se descubrió que estas inversiones en el recuerdo se referían siempre a ítems formulados en sentido negativo, o sea con prefijos negativos ('non-aggressive', 'unreliable' e 'impatient' en el original) que eran revertidos a su antónimo positivo.

Las falsas atribuciones sí presentan un volumen apreciable. Es normal que aparezcan en una prueba de memoria de este estilo, y su único peligro reside en la posibilidad de que estén guiadas por el hecho de que un ítem puede estar vinculado estereotípica

o contraestereotípicamente a un grupo distinto de aquél con el que apareció. Ya vimos que de hecho esta vinculación múltiple con varios grupos fue inevitable con algunos ítems. Esto puede provocar que un adjetivo no sea recordado con el grupo que apareció sino con otro distinto, para el que es confirmatorio o desconfirmatorio, disminuyendo así artificialmente el recuerdo del grupo correcto y alterando los resultados de la memoria selectiva, en algunos casos a favor y en otros en contra de nuestras hipótesis. Al examinar los datos con detenimiento, observamos que sólo un ítem que cumplía estas condiciones presentaba a la vez una proporción apreciable de falsas atribuciones en relación a los aciertos ('bossy', con 5 falsas atribuciones por 17 aciertos en la condición 2). Este adjetivo, que era neutro para los japoneses, se acercaba sin embargo a una puntuación estereotípica para los vendedores. Por ello cabía la posibilidad de que el recuerdo neutral correspondiente al grupo de los japoneses estuviera artificialmente devaluado. Por ello repetimos todos los análisis de los efectos de la memoria selectiva que veremos a continuación, con y sin este ítem. Como no hubo diferencias entre ambas versiones del análisis expondremos los resultados que toman en cuenta todos los ítems incluido éste.

5.3.1.1. El recuerdo acertado.

Comenzamos los análisis del efecto de la memoria selectiva con el estudio de los aciertos. El control sobre la memorabilidad de cada ítem que nos proporciona la condición 1 nos permite como ya dijimos emprender un contraste ítem a ítem. Para ello, aplicamos χ^2 a la tabla de contingencia que resulta del número de sujetos que recordaron correctamente y de aquellos otros que no lo hicieron (por olvido o falsa atribución), para cada condición. Presentamos el nombre de cada adjetivo traducido de su versión original en inglés. Entre paréntesis figura si el adjetivo es estereotípico (e), contraestereotípico (c) o neutro (n).

G							
R							
U	ADJETIVO	COND. 1		COND. 2			
P							
O		sí	no	sí	no	χ^2	g.l. p
<hr/>							
B:	ruidosos (e)	24	24	40	31	18,11	1 0,0000
C:	persuasivos (e)	12	36	28	15	13,23	1 0,0003
D:	controlados (e)	15	33	24	19	4,63	1 0,0314
B:	autocríticos (c)	16	32	27	16	6,75	1 0,0093
C:	vagos (c)	13	25	22	21	4,58	1 0,0322
D:	no fiables (c)	2	46	11	32	6,83	1 0,0089
B:	sinceros (n)	14	34	17	26	0,67	1 0,4120
B:	autocentrados (n)	18	30	24	19	2,36	1 0,1238
C:	groseros (n)	24	24	22	21	0,00	1 1,0000
C:	no agresivos (n)	8	40	12	31	1,07	1 0,2980
D:	empáticos (n)	13	35	6	37	1,63	1 0,2005
D:	mandones (n)	16	32	17	26	0,15	1 0,6921

Los resultados no podían haber confirmado en principio la hipótesis de modo más demoledor. El recuerdo de todos los adjetivos estereotípicos y contraestereotípicos crece significativamente en la condición 2 respecto a la 1, algo que no sucede con ninguno de los adjetivos neutrales.

Para hacer un contraste más específico sumamos el número de ítems de cada tipo recordados, obteniendo así un índice del recuerdo estereotípico, contraestereotípico y neutral. En este último caso, la suma fue dividida por dos dado que había doble número de ítems neutros que de los otros dos tipos, para poder así contrastar los tres valores directamente unos índices con otros.

Los valores de estos índices son los siguientes.

INDICES DE RECUERDO ACERTADO SEGUN EL TIPO DE ADJETIVO					
	COND. 1	COND.2	F	g.l.	p
RECUERDO ESTEREOTIPICO	1,06	2,14	45,05	1,89	0,0000
RECUERDO CONTRAESTEREOTIPICO	0,65	1,39	19,13	1,89	0,0000
RECUERDO NEUTRAL	0,96	1,14	1,66	1,89	0,2003

(*) El valor máximo es de 3.

Una vez más, vemos que tanto el recuerdo confirmatorio del estereotipo como el desconfirmatorio aumentan significativamente

en la condición 2 respecto a la 1, mientras que no ocurría lo mismo con los ítems neutrales.

El siguiente paso fue ejecutar varios manovas entre los distintos índices, es decir comparando las distintas filas del cuadro. De acuerdo a los mismos, el incremento del recuerdo estereotípico entre las dos condiciones es significativamente superior al neutral, como lo demuestra la interacción entre el tipo de ítem y la condición ($F= 27,26$; g.l.= 89 y 1; $p<0,001$).

También el ascenso del número medio de ítems recordados en la condición 2 respecto a la 1 es significativamente mayor en el caso de los ítems contraestereotípicos que en el de los neutrales, como se desprende de la consiguiente interacción ($F= 10,49$; g.l.= 89 y 1; $p=0,002$).

Parece pues plenamente establecido el predominio del recuerdo confirmatorio y desconfirmatorio sobre el irrelevante. Queremos insistir en la particularidad de nuestro diseño, que es el que nos permite por ejemplo obtener el efecto con los ítems contraestereotípicos. Y ello porque lo que medimos es el incremento del recuerdo entre condiciones. Si consideráramos como habíamos hecho hasta ahora sólo el recuerdo en la condición 2, hubiéramos sacado conclusiones contrarias puesto que la memorabilidad general de los ítems que hemos escogido como contraestereotípicos es muy baja.

Es sin embargo su incremento entre condiciones lo que nos revela el efecto de la estereotipia, ya que en la condición 1 los ítems no son propiamente estereotípicos ni contraestereotípicos ni neutrales.

Vamos ahora a la cuestión más candente, la comparación entre el recuerdo confirmatorio y desconfirmatorio. En el manova correspondiente, la interacción entre condición y tipo de ítem no es significativa. Esto implica que ambos tipos de recuerdo suben aproximadamente en la misma proporción, o que al menos no podemos concluir lo contrario.

Para confirmar estos resultados llevamos a cabo otro contraste estadístico de tipo no paramétrico, teniendo en cuenta que la distribución de nuestras variables no cumple exactamente los supuestos del análisis de varianza y que éste sería aún menos recomendable si usáramos la proporción de sujetos que recuerda cada ítem. Para ello usamos una especie de análisis de varianza no paramétrico expuesto por Wilson (Wilson, 1956; Jiménez Jiménez & Pérez Rosa, 1989), basado en una distancia de X^2 calculada sobre el número de sujetos de cada celda que está por encima y por debajo de la mediana total. Esta técnica nos permite incorporar como medidas dependientes el número de sujetos que recuerda cada ítem. Los factores que entran en el análisis son pues los siguientes: grupo social (B/C/D); condición (1 ó grupos artificiales/ 2 ó grupos reales); y tipo de adjetivo (estereotípico / contraestereotípico / neutral). En la tabla siguiente tenemos el contraste estadístico de cada efecto.

Una vez más, obtenemos una interacción significativa entre condición y tipo de ítem que responde al recuerdo selectivo, el cual produce también un efecto simple de la condición en el que el recuerdo en la 2 es superior a la 1. Además hallamos un efecto del grupo debido a que el recuerdo en general es peor para el grupo D, quizá por ser el último sobre el que hay que

<u>EFFECTO</u>	X ²	g.l.	p<
TOTAL	139,98	17	0,001
Grupo	42,19	2	0,001
Condición	43,16	1	0,001
Tipo adjetivo	30,67	2	0,001
Condición X Tipo adj.	12,65	2	0,001
Condición X Grupo	2,63	2	0,500
Tipo adj. X Grupo	8,31	4	0,100
Cond. X Tipo adj. X Grupo	0,37	4	0,990

recordar.

Repetimos el mismo análisis pero tomando ahora sólo en cuenta los ítems confirmatorios y los desconfirmatorios, sin los neutrales.

<u>EFFECTO</u>	X ²	g.l.	p<
TOTAL	139,98	11	0,001
Grupo	34,23	2	0,001
Condición	51,57	1	0,001
Tipo adjetivo	20,20	1	0,001
Condición X Tipo adj.	1,53	1	0,250
Condición X Grupo	1,31	2	0,750
Tipo adj. X Grupo	5,42	2	0,100
Cond. X Tipo adj. X Grupo	0,96	2	0,750

En este caso, se encuentran los mismos efectos significativos que antes excepto la susodicha interacción entre condición y tipo de adjetivo. En otras palabras, no hay un crecimiento superior en el recuerdo de la condición 2 para el material estereotípico que para el contraestereotípico, ni lo contrario.

Esta técnica confirma plenamente pues los resultados obtenidos con análisis de varianza sobre índices globales, tanto el mejor

recuerdo de la información relativa al estereotipo sobre la irrelevante, como la ausencia de predominio de lo confirmatorio sobre lo desconfirmatorio o viceversa. Hasta aquí el análisis de los aciertos.

5.3.1.2. El recuerdo total: la influencia de las falsas atribuciones.

La ventaja de los ítems relacionados con el estereotipo sobre los neutrales puede basarse en una mejor capacidad de recuperación de los primeros. Pero también existe la hipótesis alternativa de que el estereotipo facilite no la recuperación sino la asignación correcta de los ítems recuperados al grupo con que aparecieron. Esta posibilidad viene abonada por la superior tasa de falsas atribuciones registrada en la condición 1. En principio, esto quiere decir que la existencia de grupos reales hace en general más fácil la vinculación entre el ítem y el grupo concreto. Resta por saber si esta mayor exactitud está mediada por la estereotipia, de modo que el efecto que hemos visto con los aciertos pueda cifrarse en esta mejor atribución en lugar de en una mayor recuperación.

Para aclarar esta posibilidad repetimos todos los análisis efectuados en el caso de los aciertos, pero ahora considerando todos los ítems recuperados, independientemente de que hubieran sido asignados correcta o incorrectamente, a un grupo o a otro. Si ahora se sigue produciendo el efecto del recuerdo selectivo, éste ya no podrá ser referido a la atribución más exacta sino a una mejor recuperación. De lo contrario, si el efecto desaparece aquí, entonces podremos concluir que efectivamente se debía a la primera causa.

En la siguiente tabla presentamos los valores de los nuevos índices.

INDICES DE RECUPERACION DE ITEMS SEGUN SU TIPO

	COND. 1	COND.2	F	g.l.	p
RECUERDO ESTEREOTIPICO	1,44	2,19	23,41	1,89	0,000
RECUERDO CONTRAESTEREOTIPICO	1,00	1,44	6,73	1,89	0,011
RECUERDO NEUTRAL	1,39	1,24	1,69	1,89	0,197

(*) El valor máximo es de 3.

Como antes, los ítems estereotípicos y contraestereotípicos crecen significativamente en la condición 2 respecto a la 1, aunque las diferencias parecen reducirse respecto a los aciertos. Los ítems neutros invierten su tendencia, con una mayor recuperación en la condición 1 pero esta diferencia no alcanza la significatividad.

Efectuando un análisis de varianza múltiple para los distintos tipos de ítems dos a dos (o sea para cada dos filas), las interacciones correspondientes confirman: que el índice de recuperación estereotípica aumenta entre condiciones significativamente más que el índice de recuperación neutra ($F=24,88$; $g.l.=89$ y 1 ; $p<0,001$); y que otro tanto le sucede a la recuperación contraestereotípica en relación a la neutra ($F=11,50$; $g.l.=89$ y 1 ; $p=0,001$). Por su parte, la diferencia entre el recuerdo estereotípico y contraestereotípico entre condiciones no era significativa ($F=1,83$; $g.l.=89$ y 1 ; $p=0,180$).

Los análisis no paramétricos basados en la técnica de Wilson confirmaron también plenamente estos resultados.

En resumen, se mantienen los mismos efectos que hallamos con los aciertos por lo que los mismos no pueden ser simplemente explicados como una atribución más exacta de los ítems recordados, sino que debemos hablar de una recuperación selectiva de lo que está vinculado al estereotipo. Sin embargo, dichos efectos parecen más amortiguados ahora con la recuperación total que en el caso de los aciertos.

En aras de un examen más detallado, llevamos a cabo un manova en el que incluimos simultáneamente las medidas de aciertos y de recuperación total de ítems. Presentamos en el cuadro el resumen de las medias que ya hemos visto anteriormente, para poder entender mejor los efectos y la significatividad de cada uno de ellos.

		ACIERTOS	RECUPERACIONES
RECUERDO ESTEREOT.	COND.1	1,06	1,43
	COND.2	2,14	2,18
RECUERDO CONTRAES.	COND.1	0,64	1,00
	COND.2	1,39	1,44
RECUERDO NEUTRAL	COND.1	0,96	1,38
	COND.2	1,14	1,24

Obtenemos los efectos significativos ya conocidos en análisis previos, más otros dos nuevos. El efecto principal del tipo de recuerdo, que simplemente refleja que el número de recuerdos o recuperaciones totales es obviamente superior al de aciertos (dado que los primeros son iguales a los segundos más las falsas

EFECTO	F	g.l.	p
Condición	25,25	1, 89	0,000
Tipo recuerdo	90,98	1, 89	0,000
Tipo adjetivo	24,85	2, 178	0,000
Condición X Tipo adj.	12,48	2, 178	0,000
Condición X Tipo recuerdo	45,31	1, 89	0,000
Tipo recuerdo X Tipo adj.	0,65	2, 178	0,521
Cond. X Tipo adj. X Tipo rec.	0,02	2, 178	0,981

atribuciones). Y una interacción entre el tipo de recuerdo y la condición, que puede interpretarse como que mientras que en la condición de grupos artificiales hay una clara ventaja de la recuperación total en comparación con los aciertos, en la condición de grupos reales ambos índices son muy parecidos. Esto se debe al hecho ya constatado del mayor número de falsas atribuciones en la condición 1. Pero esto se da tanto para el material relacionado con el estereotipo como para el neutro, como lo muestra la no significatividad de la triple interacción (condición X tipo de adjetivo X tipo de recuerdo).

En resumen, la mayor facilidad para atribuir correctamente ítems a grupos en la condición 2 (posiblemente por la facilidad de imaginarse a los grupos 'con' los rasgos) es un proceso general que no interacciona con el recuerdo selectivo del material relacionado con el estereotipo. Este último se debe pues a una recuperación estereotípica selectiva.

5.3.1.3. La influencia de la valencia de los rasgos.

Otra hipótesis alternativa que podría amenazar la validez de nuestros datos es la evaluación de los distintos ítems. De acuerdo a Howard y Rothbart (1980) la memoria es superior para los rasgos negativos del exogrupo que para los positivos. Y recordemos que uno de los tres adjetivos estereotípicos pero dos de los tres contraestereotípicos eran negativos. De este modo, cabría la posibilidad de que la memoria de los ítems contraestereotípicos estuviera artificialmente elevada por este factor hasta igualarla con la de los ítems estereotípicos.

Para examinar esta posibilidad empezamos por ver si de hecho los adjetivos negativos se recordaban mejor que los adjetivos positivos. Consideramos solamente los ítems neutros, para evitar de nuevo la interferencia de la estereotipia y de la desigual distribución evaluativa de los ítems relacionados con el estereotipo. En efecto, los adjetivos neutros negativos se recordaron mejor que los adjetivos neutros positivos (Media adj. neg.= 1,33; Media adj. pos.= 0,76; $F= 20,19$; g.l.= 89 y 1; $p<0,001$). Aunque no sabemos tampoco en qué medida este efecto sea debido a la memorabilidad de los ítems concretos elegidos.

En cualquier caso, para que el efecto de la negatividad constituya una amenaza para la validez interna de nuestro diseño tiene que producirse diferencialmente en la condición 2 respecto a la 1, pues de otra manera quedaría controlado, y no parece ser así puesto que la interacción entre evaluación del adjetivo y condición no resultaba ser significativa ($F= 0,47$; g.l.= 89 y 1; $p=0,496$).

Para despejar cualquier duda, resolvimos sin embargo repetir los análisis iniciales, pero ahora en el cómputo de los índices estereotípico y contraestereotípico se le otorgó una ponderación doble al ítem que estaba evaluativamente en minoría. Así, el único ítem estereotípico negativo tenía doble peso que los dos estereotípicos positivos, mientras que el único ítem contraestereotípico positivo también gozaba de doble peso que los dos contraestereotípicos negativos. Al índice neutro se le aplicó una ponderación global para reducirlo a la misma escala que los demás. Con estos nuevos índices los resultados fueron exactamente igual que antes, con una memoria diferencial de lo estereotípico y contraestereotípico sobre lo neutro, pero sin diferencia significativa entre los dos primeros. Por consiguiente, la ligera asimetría de los ítems estereotípicamente confirmantes y desconfirmantes en cuanto a su valoración no supone un problema para nuestras conclusiones.

5.3.2 La saliencia de las dimensiones y la evaluación de los rasgos.

En primer lugar, tratamos de comprobar la hipótesis de que cuanta mayor importancia atribuyera un sujeto a una dimensión, mayor sería la probabilidad de que recordara un ítem relativo a la misma. De esta forma, las dimensiones juzgadas en general como más relevantes arrojarían un mejor recuerdo.

Se llevó a cabo una correlación punto-biserial entre la importancia concedida a la dimensión en las escalas y el recuerdo acertado (sí / no) del adjetivo correspondiente. Estas correlaciones se hicieron por separado en las dos condiciones

para ver si la imagen del grupo real junto a su estereotipo acentuaban el efecto. En la condición 1 sólo 2 de las 12 correlaciones eran significativas, y además ambas eran de signo contrario. En la condición 2, tan sólo 1 de las 12 correlaciones lo era, eso sí, en el sentido esperado. El ítem en este último caso era estereotípico. Ninguna de las correlaciones llegaba al valor de 0,4.

Utilizando ahora las puntuaciones de ordenación de las dimensiones, se calcularon correlaciones no paramétricas (correlación de Spearman) entre la importancia de la dimensión y el recuerdo acertado del adjetivo correspondiente. En la condición 1, sólo una de las 12 correlaciones es significativa y además en sentido contrario al esperado (a mayor importancia, menor recuerdo). En la condición 2, 3 de los 12 coeficientes son significativos, uno de ellos (un ítem neutro) en el sentido esperado y los otros dos (un ítem neutro y otro contraestereotípico) en el opuesto.

Los ítems que son significativos en cada condición en los dos tipos de análisis, con escalas y con la puntuación ordinal, no coinciden entre sí; ningún adjetivo es significativo en la misma condición en los dos análisis.

Como se ve los escasos resultados significativos no presentan un patrón claro y pueden atribuirse a fluctuaciones aleatorias. En definitiva, ~~no podemos afirmar que haya una relación en nuestros datos entre la importancia concedida a una dimensión en la percepción social general y el recuerdo de información perteneciente a la misma.~~ Dado que no hay relación entre este tipo de saliencia y el recuerdo, sería vano intentar buscar la

prevista interacción entre la saliencia y la estereotipia sobre el recuerdo.

En segundo lugar, examinamos la hipótesis que antes avanzamos de que la impresión evaluativa sobre la información percibida estuviera influenciada por los estereotipos. Dado que el material dedicado a cada grupo estaba equilibrado en cuanto a su evaluación, puesto que el número ítems positivos era igual al de los negativos, no se esperaban diferencias evaluativas debidas al propio material ni a la memoria del mismo. Recordemos que los ítems estereotípicos y contraestereotípicos, los que tienen un recuerdo más elevado, eran uno positivo y el otro negativo. Se esperaba sin embargo que la evaluación del grupo como tal, la evaluación que se desprende del estereotipo, incidiera sobre la percepción de la información en una dirección convergente. Esto afectaría por supuesto a la condición 2, que es la que suscita los estereotipos. En este sentido, las medias de las evaluaciones de los grupos reales revelaban que los hinchas de fútbol y los vendedores tenían una imagen negativa (3,67 y 3,69 respectivamente sobre 9), mientras que los japoneses eran vistos de forma más bien positiva (5,76 sobre 9).

Contra lo esperado, el análisis de varianza de la impresión evaluativa entre las dos condiciones no arrojó diferencias significativas en ninguno de los 3 grupos. Por tanto, parece que los sujetos juzgan al material en sí, independientemente del estereotipo del grupo real.

El estereotipo consigue afectar la memoria de la información que se relaciona con el mismo pero no la evaluación de dicha información.

A la inversa, sí parecería que existiera una influencia, aunque pequeña, de la impresión evaluativa del material sobre la impresión del grupo real. Esto se aprecia en la correlación entre la impresión evaluativa de la información recibida sobre un grupo y la evaluación de dicho grupo real en su conjunto (utilizando sólo la condición 2, que es la única que cuenta con ambas variables), que es significativa para dos de los tres grupos. De cualquier forma, dicha relación queda oscurecida por la existencia de otras correlaciones significativas entre impresiones y evaluaciones de grupos distintos, como se muestra en la matriz de correlaciones entre todas las variables evaluativas tanto de los grupos como de las impresiones. Este fenómeno parece revelar más bien una tendencia general de los sujetos a responder con puntuaciones del mismo tipo (altas o bajas) a todas las escalas, es decir un cierto automatismo en la respuesta que puede explicar en parte las correlaciones significativas.

Por todo ello, la influencia de la impresión evaluativa del material sobre la evaluación del grupo parece ser en todo caso muy pequeña, por lo que no debe preocuparnos la existencia de una posible circularidad en la relación entre ambas variables, ni cuestionar por tanto la ausencia de influencia antes reseñada de la evaluación del grupo sobre la impresión del material.

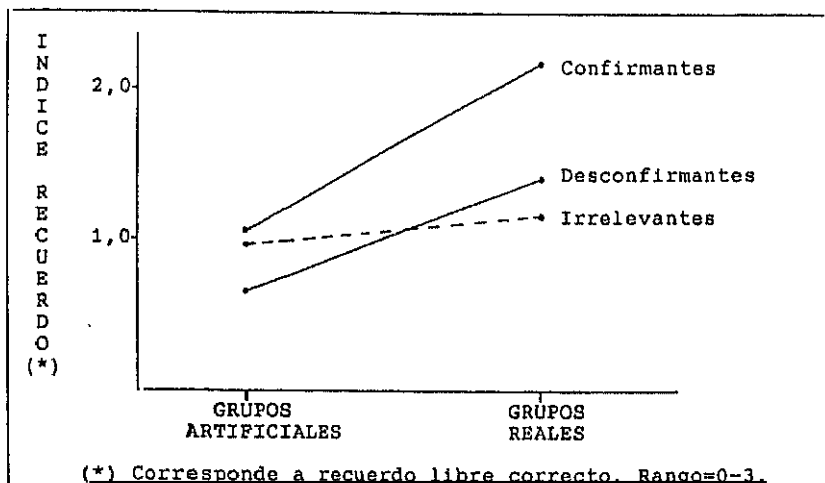
	IMP B	IMP C	IMP D	EVALB	EVALC	EVALD
IMPRESION GR.B	1,00					
IMPRESION GR.C	,18	1,00				
IMPRESION GR.D	-,16	,24	1,00			
EVAL. GR. REAL B	,40*	,26*	-,03	1,00		
EVAL. GR. REAL C	,07	,41*	,29	,39*	1,00	
EVAL. GR. REAL D	,16	,05	,22	,10	,36*	1,00

(*) Significativa al nivel 0,05

5.4 Conclusiones.

De los datos se desprende una memoria superior de los rasgos relativos al estereotipo en relación a los irrelevantes. Dentro de los primeros no se obtuvo una preeminencia de los confirmantes ni de los desconfirmantes en el recuerdo. Estos resultados no pueden ser explicados por la distinta evaluación de los adjetivos ni por una atribución más exacta de los adjetivos conectados al estereotipo, sino que corresponden a una mejor capacidad de recuperación de los mismos.

En el gráfico siguiente se ve cómo las pendientes de los rasgos estereotípicos y contraestereotípicos son paralelas, pese a que su nivel de recuerdo general es distinto. Esta similaridad de las pendientes nos indica lo similar del efecto. Por el contrario la que corresponde a los ítems neutros es muy inferior, claramente distinta de las otras dos, y casi horizontal, es decir reflejando un aumento no significativo.



El distinto nivel de recuerdo de ambos tipos de ítems, imputable a la distinta memorabilidad de los ítems concretos elegidos, confirma a posteriori la necesidad que había de controlar esta última. De lo contrario, las conclusiones a que se hubiera llegado hubieran sido muy distintas. Esto refuerza la bondad del diseño y la necesidad de que en el futuro tal factor sea tenido en cuenta en los diseños de este o de otro modo.

El estereotipo parece tener en nuestro estudio un efecto cognitivo sobre la memoria pero no un efecto afectivo sobre la evaluación.

De acuerdo con nuestros datos, la información estereotípicamente confirmante y la desconfirmante presentan un nivel parecido de recuerdo, luego no podemos hablar de una autoperpetuación de los estereotipos mediada por una memoria inferior para lo desconfirmante. En nuestra interpretación teórica, el proceso de autoperpetuación puede ser visto de modo

más sutil, afectando a determinadas dimensiones de percepción en su conjunto, tanto en el polo confirmante como en el desconfirmante.

El estereotipo seleccionaría así las dimensiones básicas de percepción, procesamiento y recuerdo, tanto más en cuanto hemos visto que la saliencia subietiva general de la dimensión no consigue afectar al recuerdo.

Esta determinación de las dimensiones preferentes para cada grupo dificultaría enormemente la reestructuración del estereotipo de ese grupo en razón a otras dimensiones. Una vez establecidas las dimensiones del estereotipo, el sesgo cognitivo las favorecería de modo que sería improbable que otras dimensiones se asociaran a dicho grupo a pesar de que sus miembros manifestaran conductas relativas a las mismas.

Y como vimos en el cuarto estudio, esto sería especialmente acusado en condiciones donde la percepción y el recuerdo se ven dificultados. En esto consistiría el proceso de autoperpetuación mediado por la memoria.

6. El SEPTIMO ESTUDIO: la influencia de la actitud, el contacto y el grado de implicación con el grupo.

6.1 Introducción.

En los capítulos teóricos señalamos que una de las deficiencias del enfoque cognitivo es el olvido de las cuestiones motivacionales y sociales, las cuales podrían incluso tener un papel sobre los propios procesos cognitivos. En este experimento, pretendemos introducir variables sociales en el proceso de memoria estereotípica selectiva que hemos venido estudiando. Hasta aquí, tan sólo hemos tratado de ver la influencia de la evaluación del grupo en la memoria. Ahora pretendemos evaluar la influencia en la memoria selectiva de otros factores sociales como el grado de contacto e implicación con el mismo, la actitud ante el grupo en un sentido más amplio que la mera evaluación, y el conflicto.

Nuestra hipótesis principal es que a medida que la implicación con el exogrupo sea mayor, especialmente si la implicación incluye no sólo contacto sino conflicto, el efecto de la memoria selectiva se verá acentuado.

Cuando el exogrupo en cuestión esté en conflicto claro y por tanto sea muy relevante para el endogrupo, la importancia del estereotipo en la percepción social subiría y el efecto en la memoria se vería acentuado.

Para ello elegimos un nuevo grupo más distante culturalmente de la mayoría de nuestra sociedad que por ejemplo los grupos regionales o profesionales, que es objeto en ocasiones de discriminación, y es protagonista de situaciones conflictivas: los gitanos.

El estudio se llevó a cabo con estudiantes de tercer curso de bachillerato en tres institutos públicos distintos.

Uno de ellos estaba situado en una zona de clase media en la que no había prácticamente contacto directo con comunidades gitanas. El segundo estaba emplazado en un área urbana más deprimida en la que sí habitaban gitanos.

El tercero estaba localizado justo en un barrio en el que había un serio conflicto debido al rechazo de al menos una parte de sus habitantes a la intención de la administración de ubicar allí a grupos de gitanos en viviendas públicas.

Idealmente, buscábamos tres grupos que tuvieran una imagen similar de los gitanos, desgraciadamente negativa, pero donde las relaciones intergrupales tuvieran un carácter distinto. En uno de los casos habría contacto y en otro habría además un conflicto abierto.

Esta era una meta obviamente difícil puesto que el conflicto traerá lógicamente consigo un empeoramiento en la evaluación del exogrupo, y concomitantemente con él es probable que traiga también una variación de los rasgos de la imagen del exogrupo en un sentido negativo.

Para controlar la posible incidencia de la valencia de los rasgos, y teniendo en cuenta además que la imagen de los gitanos era predominantemente negativa, se decidió emplear exclusivamente rasgos negativos.

Juntamente a los gitanos, se incorporó otro grupo (los catalanes) para mantener la atención del sujeto sobre el grupo concreto sobre el que se trataba, y para que hubiera que recordar tanto el rasgo como el grupo a que estaba referido. Los

catalanes, aunque de forma mucho más moderada, son también un grupo que tiene una imagen más bien negativa en el entorno geográfico (Madrid) en que se llevó a cabo la investigación. Los gitanos constituyen en cualquier caso el centro de nuestras hipótesis. Se mantuvo la innovación de introducir dos condiciones, una con grupos artificiales (A/B/C) y otra con grupos reales, para controlar la memorabilidad de los ítems elegidos.

Asimismo, de nuevo se tomaron medidas directas de recuerdo libre y reconocimiento, en vez de estimaciones de frecuencia. La existencia de ítems estereotípicos y neutros en el recuerdo nos debe permitir dilucidar si es la memorabilidad selectiva o la adivinación la que está detrás del efecto.

6.2 Método

La investigación fue presentada como un estudio de formación de impresiones (se les pidió a los sujetos que se formaran una impresión de cada grupo), y el material como producto de entrevistas pidiendo opinión sobre grupos sociales.

Tras las instrucciones, cada sujeto recibía un cuadernillo cuyas páginas debía ir pasando a intervalos de 5 segundos marcados por el experimentador. En cada página aparecía la frase "Los miembros del grupo son" más un adjetivo.

Los grupos utilizados eran 3. En la condición de grupos artificiales, los grupos venían definidos tan sólo por una letra (A / B / C); en la condición de grupos reales, venían definidos además por su nombre entre paréntesis. Los tres grupos eran respectivamente los médicos, los catalanes y los gitanos. El

primero de estos grupos aparecía en las dos primeras y en las dos últimas páginas, para amortiguar los efectos de primacia y recencia.

En total, aparecían 16 páginas, o sea 16 adjetivos. Los dos primeros y los dos últimos estaban referidos al grupo A como hemos dicho. Los grupos B y C tenían cada uno respectivamente 6 adjetivos, 3 de ellos presuntamente estereotípicos y 3 neutrales.

Tras la exposición a las frases, los sujetos leían que antes de formular la impresión se pretendía controlar la influencia sobre la misma del recuerdo de los ítems concretos, por lo que se les aplicaba una prueba de memoria. En primer lugar, recuerdo libre: se les presentaban tres columnas de líneas en blanco encabezadas por los tres grupos correspondientes y se les pedía que escribieran los ítems que habían aparecido con cada uno.

En segundo lugar, reconocimiento: para cada uno de los grupos B y C se presentaba una lista de 12 ítems, a cada uno de los cuales había que responder si había calificado o no al grupo en los estímulos. De los 12 estímulos que aparecían en la lista para cada grupo, 6 eran los que habían formado parte de los estímulos con dicho grupo. Los otros 6 eran nuevos, de ellos 3 presuntamente estereotípicos y 3 presuntamente neutros. Los adjetivos estereotípicos se eligieron tomando como base una investigación anterior en la que estaban incluidos los gitanos.

Tras las dos listas de reconocimiento, se pedía una impresión evaluativa del material percibido para cada grupo por medio de una escala de 7 puntos, para completar así el supuesto objetivo del experimento.

Por último, sólo en la condición 1 (grupos artificiales), se preguntaba a los sujetos si habían pensado en algún grupo real concreto al percibir el material y en caso afirmativo, en cuáles.

Una vez terminado este cuestionario, se recogía y se repartía otro nuevo que requería la opinión de los sujetos sobre varios grupos sociales en la realidad. Este cuestionario era exactamente el mismo para las dos condiciones. Para cada uno de los dos grupos (B y C) se plantearon 12 escalas de adjetivos (los mismos que figuraban en la lista de reconocimiento). Se utilizaron las acostumbradas escalas de 7 puntos, en las que se respondía en qué medida el adjetivo era típico o atípico de cada grupo. Se explicaba que el número 4 indicaba la irrelevancia de la dimensión para describir al grupo.

A continuación, se planteaban una serie de preguntas sobre varios grupos sociales, bien bajo la forma de escalas de 7 puntos o bien de ordenación de los grupos respecto a un criterio. Para cada pregunta se introdujeron, aparte de los gitanos y los catalanes, otros dos grupos similares para que actuaran de anclaje en las respuestas. Estos dos grupos fueron los marroquíes, un grupo también con mala imagen y problemas de integración como los gitanos, y los gallegos, comparables a los catalanes.

Las preguntas hacían referencia a los siguientes aspectos: grado de contacto con los grupos; actitud ante los mismos ("¿Qué tal te caen?"); disposición a convivir con cada uno de ellos (mediante escalas y mediante la ordenación de los grupos); frecuencia de problemas que ha tenido el sujeto con miembros de

estos grupos; grado en que afectan a la vida del sujeto (también de forma doble, con escalas y con ordenación de grupos).

La investigación se llevó a cabo en tres institutos diferentes localizados como dijimos antes en tres barrios distintos que se diferenciaban según el grado de contacto y conflicto con los gitanos.

Además del factor del tipo de grupo (artificial o real), el centro donde se realizó la prueba puede considerarse también como otro factor adicional. En cada instituto se llevaron a cabo siempre las dos condiciones (grupos artificiales reales), cada una de ellas en una clase distinta. Seis clases distintas participaron en la prueba, con muestras que oscilaban entre 26 y 36 individuos.

6.3 Resultados

En primer lugar, a modo de inciso y para no perder tiempo en la exposición de resultados que luego no serán de interés, reseñar que encontramos en la prueba de recuerdo libre para los catalanes adjetivos que más adelante eran usados como 'trampas' en la prueba de reconocimiento. El hecho de que a un porcentaje de los sujetos se les hubiera 'ocurrido' erróneamente de pronto justamente estos adjetivos no podía ser casual. Dado que durante la aplicación se vigiló como algo prioritario que los sujetos no volvieran atrás en el cuestionario, concluimos que algunos sujetos habían leído a través del papel los adjetivos de la primera lista, que era la de los catalanes. Ante esto optamos por rechazar los datos de los catalanes y concentrarnos en el grupo realmente objeto de nuestro interés, el de los gitanos. La única

influencia posible sobre este grupo hubiera podido ser la aparición de estas falsas alarmas para los catalanes como recuerdo libre para los gitanos, pero dado que en este caso eran todas erróneas, no representaban una amenaza para el índice de aciertos, tan sólo podrían suponer un incremento en el número de errores. Por ello, en el recuerdo libre analizaremos sólo los aciertos.

Volviendo ahora al principio, la primera tarea fue intentar ver si los 3 grupos tenían una imagen similar del grupo que incluyera los mismos rasgos. Para ello se llevó a cabo un análisis de varianza de las puntuaciones medias en las escalas de cada adjetivo para cada uno de los tres colegios. De los 6 rasgos que aparecieron junto a los gitanos en los estímulos, ninguno arrojaba una puntuación media significativamente diferente según el centro. De los otros 6 ítems nuevos de la lista de reconocimiento para los gitanos, sólo uno de ellos mostraba diferencias significativas (al nivel de 0,05): el adjetivo 'conflictivos', que tenía una puntuación más alta en el barrio en el que presumiblemente había más conflicto intergrupal, aunque era estereotípico en los tres barrios. Así pues, podemos concluir que la imagen de los gitanos es en general similar en los tres barrios excepto en este punto.

Los adjetivos no se comportaron de la manera que esperábamos en cuanto a su estereotipia; las puntuaciones en las escalas desmintieron a varios de ellos según la clasificación previa que habíamos hecho. Rebajamos ligeramente el umbral del 5,5 para considerar a un ítem estereotípico, y admitimos medias de más de

5,25, de modo que cada ítem estereotípico debía superar esta cota en los tres centros.

En cuanto a los adjetivos que aparecían en los estímulos con los gitanos, de los tres presuntamente estereotípicos dos tenían puntuaciones efectivamente estereotípicas en los tres colegios, pero el adjetivo restante ('atrasados') resultaba ser neutro también en los tres centros.

Por su parte, de los tres ítems presuntamente neutros para los gitanos, uno era en efecto neutro, otro resultó ser estereotípico ('desconfiados') en los tres colegios, y el tercero contraestereotípico ('aburridos') en dos de los tres centros. Así pues eliminamos de los análisis este adjetivo contraestereotípico y nos quedamos tras las oportunas redistribuciones con tres adjetivos estereotípicos y dos neutros.

En cuanto a las 'trampas', es decir a los ítems 'nuevos' que aparecían por primera vez en la lista de reconocimiento pero que no lo habían hecho en los estímulos, de los tres presuntamente estereotípicos dos tenían puntuaciones estereotípicas para los tres centros y el restante ('ignorantes') era más bien neutro en los tres centros. Por su lado, los tres supuestamente neutros obtuvieron realmente puntuaciones neutras en todos los casos. Para el análisis, sin embargo, eliminamos dos de los adjetivos: uno de ellos el presuntamente estereotípico que luego resultó no serlo; y el otro uno de los tres neutros, pues su puntuación media era alta y cercana a la estereotípica aun sin llegar a serlo (cerca de 5,00). Por tanto, nos quedamos con dos adjetivos nuevos estereotípicos y con dos nuevos neutros.

6.3.1. Confirmación del efecto de la estereotipia.

En primer lugar vamos a confirmar el recuerdo preferencial de lo estereotípico, para posteriormente ver si éste se ve afectado por las variables sociales.

Comenzamos con el recuerdo libre. Analizaremos ahora sólo los datos del recuerdo exacto, tras las comprobaciones exhaustivas en el experimento anterior sobre la no interferencia de las falsas atribuciones en el efecto estereotípico. En cuanto a las invenciones en el recuerdo de adjetivos no aparecidos, su número es pequeño, con sólo un 12% de los sujetos que inventan un ítem y menos de un 3% con dos o tres invenciones.

Contrastamos la diferencia entre la proporción de sujetos que recuerdan cada adjetivo en ambas condiciones (grupos artificiales y grupos reales) por medio de un χ^2 .

ADJETIVOS	COND. 1		COND. 2		X ²	g.l.	p
	si	no	si	no			
ESTEREOTIPICO							
supersticiosos	14	90	49	37	38,28	1	0,0000
celosos	15	89	22	64	3,06	1	0,0802
desconfiados	4	100	18	68	11,80	1	0,0006
NEUTRO							
impacientes	7	97	7	79	0,01	1	0,9275
atrasados	30	74	34	52	1,95	1	0,1623
CONTRAESTEREOTIPICO							
aburridos	12	92	21	65	4,58	1	0,0323

Dos de los tres adjetivos estereotípicos manifiestan un aumento significativo del recuerdo en la condición 2 (grupos reales)

respecto a la 1. El tercero manifiesta una tendencia en el mismo sentido que no llega a la significatividad por poco. En cambio, la diferencia entre condiciones de los ítems neutros no es significativa. Por último el ítem que podemos considerar contraestereotípico también crece de forma significativa en la condición 2. Con ello, confirmamos los resultados del experimento anterior.

A continuación abordamos un análisis conjunto de todos los adjetivos por medio de los índices de recuerdo estereotípico y neutro, a la manera usual. El primero se obtiene de la suma de los adjetivos estereotípicos recordados dividida por 3 (el máximo posible). El índice neutro se calcula asimismo sumando los ítems neutros recordados y dividiendo el resultado por el número total de éstos (2). Estos son los datos.

INDICES DE RECUERDO LIBRE ACERTADO SEGUN EL TIPO DE ADJETIVO					
	COND. 1	COND.2	F	g.l.	p
RECUERDO ESTEREOTIPICO	0,106	0,345	67,58	1,188	0,000
RECUERDO NEUTRAL	0,178	0,238	2,34	1,188	0,128

(*) El valor máximo es 1.

De nuevo el recuerdo estereotípico sube significativamente en la condición 2. pero no así el neutral. Cuando llevamos a cabo

un manova conjunto de los dos tipos de recuerdo, la interacción esperada entre la condición y el tipo de adjetivo es significativa ($F= 14,10$; g.l.= 188 y 1; $p<0,001$). Al tiempo, el efecto directo de la estereotipia no es significativo ($F= 0,52$; g.l.= 188 y 1; $p=0,470$), lo que refleja de nuevo que la diferencia entre los dos tipos de adjetivos sólo es significativa en la condición 2 (en la cual los estereotípicos son tales).

Vayamos ahora a los resultados de reconocimiento. Analizamos en primer lugar, de igual forma que con el recuerdo libre, la proporción de sujetos que recuerda cada adjetivo en cada condición. Presentamos tanto los ítems que formaron parte de los estímulos originales como los cuatro ítems nuevos que fueron seleccionados para el análisis.

ADJETIVOS	COND. 1		COND. 2		X'	g.l.	p
	si	no	si	no			
VIEJOS							
ESTEREOTIPICO							
supersticiosos	62	39	75	9	17,15	1	0,000
celosos	59	41	59	25	2,04	1	0,153
desconfiados	55	44	56	27	2,21	1	0,136
NEUTRO							
impacientes	43	54	33	51	0,28	1	0,592
atrasados	61	36	61	23	1,52	1	0,217
CONTRAESTEREOTIPICO							
aburridos	59	43	44	40	0,35	1	0,550
NUEVOS							
ESTEREOTIPICO							
charlatanes	6	93	7	78	0,08	1	0,775
conflictivos	19	81	15	68	0,00	1	1,000
NEUTRO							
inconstantes	14	85	7	76	0,93	1	0,333
oportunistas	8	90	5	79	0,08	1	0,772

En general, las diferencias entre ambas condiciones son mucho más amortiguadas que en el recuerdo libre. Entre los adjetivos viejos, sólo uno de los ítems esteretipos experimenta una subida significativa en la condición 2; los otros dos adjetivos estereotípicos también suben en la segunda condición pero no significativamente. Los ítems neutros y el contraestereotípico muestran una fluctuación mucho más reducida entre ambas condiciones. Llama la atención la bajada en la condición 2 del ítem contraestereotípico, al contrario de lo que le sucedía en el recuerdo libre.

En cuanto a los ítems nuevos, también sus fluctuaciones entre condiciones son mínimas, tanto en el caso de los estereotípicos como de los neutros.

A renglón seguido, realizamos el análisis de los índices de reconocimiento por tipo de adjetivo que quizá nos ayude a calibrar mejor diferencias más pequeñas como son las que encontramos en este caso. El cálculo se llevó a cabo de igual manera que con el recuerdo libre. Comenzamos con los adjetivos viejos (que aparecieron en los estímulos).

INDICES DE RECONOCIMIENTO SEGUN EL TIPO DE ADJETIVO					
	COND. 1	COND.2	F	g.l.	p
RECONOCIMIENTO ESTEREOTIPICO	0,584	0,757	18,34	1,171	0,000
RECONOCIMIENTO NEUTRAL	0,543	0,556	0,54	1,171	0,816

(*) El valor máximo es 1.

Ahora se aprecia con más claridad que mientras que sólo los ítems estereotípicos suben significativamente en la condición 2, mientras los neutros permanecen constantes. En el manova realizado con ambos tipos de adjetivos a la vez, la interacción esperada entre condición y tipo de adjetivo es también significativa ($F= 5,84$; $g.l.= 172$ y 1 ; $p=0,017$).

Continuamos con los adjetivos nuevos (no aparecidos en los estímulos).

INDICES DE RECONOCIMIENTO (ADJ. NUEVOS)
SEGUN EL TIPO DE ADJETIVO

	COND. 1	COND.2	F	g.l.	p
RECONOCIMIENTO ESTEREOTIPICO	0,125	0,127	0,0	1,171	0,984
RECONOCIMIENTO NEUTRAL	0,104	0,066	1,57	1,171	0,211

(*) El valor máximo es 1.

Así pues, ni los adjetivos nuevos estereotípicos ni los neutros varían significativamente entre condiciones. En el manova con ambos tipos de adjetivos, la citada interacción entre condición y tipo de adjetivo no es tampoco significativa ($F= 0,69$; g.l.= 177 y 1; $p=0,406$).

La estereotipia no parece por tanto tener efecto sobre los adjetivos no aparecidos, es decir que no parece que haya adivinación en este caso, quizá debido a que el número de estímulos es menor que en experimentos anteriores (en los que sí hubo adivinaciones), y es por tanto más improbable que se den falsas alarmas en un contexto general de un recuerdo más fácil. Otra explicación podría ser que los adjetivos de la lista no sean lo suficientemente estereotípicos como para provocar un sesgo en el reconocimiento.

Al no darse adivinación estereotípica en ningún grado, no tiene sentido el empleo de la teoría de la detección de señales para deslindar la discriminabilidad de la adivinación.

6.3.2. La medición de las variables sociales intergrupales.

Recordemos que en nuestro cuestionario medíamos distintos aspectos de la actitud intergrupar: grado de contacto, disposición afectiva, disposición a convivir con miembros del grupo, problemas con los mismos, y grado en que el grupo afecta a la vida del sujeto. Recordemos también que además de los gitanos incluíamos otros tres grupos (marroquíes, catalanes y gallegos) que servían de contraste.

En general, el contacto con los gitanos era pequeño (1,95 de media en una escala de 1 a 7), y sólo superior al de los marroquíes. Los gitanos eran además el grupo que peor caía (3,63 en la escala de 1 a 7) y con el que menos se estaba dispuesto a convivir (2,81 de media en la escala 1-7). También era el grupo con el que más problemas se había tenido, aunque la media general no es tampoco muy alta (2,66 en escala 1-7). Por último, es el grupo percibido como más susceptible de afectar la vida de los sujetos (3,58 sobre 7). Todos estos resultados configuran a los gitanos como una auténtica minoría marginada, con la que se tiene poco contacto pero a la que se considera generadora de problemas y susceptible de afectar negativamente la vida de la mayoría, y a la que se rechaza con claridad.

Una vez comprobada la imagen general de los gitanos como una minoría rechazada, se trata de confirmar que cada uno de los colegios se correspondía con las razones por las que lo habíamos elegido. Recordemos que en el primero de los centros se suponía una ausencia de contacto con los gitanos, en el segundo se suponía un cierto contacto, y en el tercero un conflicto abierto.

Pero antes de examinar los tres institutos, intentamos analizar las variables intergrupales mencionadas para ver si se podían resumir de alguna forma en unas pocas dimensiones comunes. El método empleado fue pues un análisis de componentes principales en el que entraron todas las variables 'cuantitativas' o de escala (no las ordinales) relativas a los gitanos. Este análisis arrojó dos factores: el primero y principal explicaba el 43,5% de la varianza, y el segundo explicaba el 24,9% de la misma.

Presentamos la matriz de saturaciones en los factores y las communalidades de las variables.

	FACTOR 1	FACTOR 2	COMUNALIDAD
GRADO DE CONTACTO	0,18977	0,84354	0,74757
COMO TE CAEN	0,82314	0,20906	0,72126
DISPUESTO A CONVIVIR	0,76537	0,28924	0,66945
PROBLEMAS CON ELLOS	-0,74715	0,33211	0,66853
APECTAN TU VIDA	-0,56348	0,54199	0,61126

Como puede verse, el primer factor está explicado fundamentalmente por la disposición afectiva ante el grupo ('¿cómo te caen?'), la disposición a convivir con el mismo, y la frecuencia con que se han tenido problemas con sus miembros -- esta última variable con una covariación obviamente negativa con las dos anteriores (a mayor frecuencia de problemas, peor caen y menor la disposición a la convivencia).

El segundo factor explica básicamente la variable del contacto, mientras que la incidencia en la vida del sujeto participa de ambos factores pero no está claramente explicada por ninguno.

En este sentido, es interesante la covariación negativa entre esta incidencia en la vida propia y el primer factor; esto

significa que mientras más afectan a la vida propia los gitanos, peor caen y menor es el deseo de convivir con ellos. En otras palabras, el efecto que, según la percepción de los propios sujetos, los gitanos pueden tener en su vida es primordialmente un efecto negativo, lo cual apunta a unas relaciones previas asimismo negativas.

En definitiva, el primer factor resume una dimensión que podemos denominar evaluativa respecto al grupo. De este modo, elaboramos un nuevo índice, que llamaremos índice evaluativo, como una media de las variables de disposición afectiva ('¿cómo te caen?'), de disposición a la convivencia, y de frecuencia de problemas habidos (esta última, invirtiendo el sentido de la variable).

Así pues, a partir de ahora contaremos con sólo tres variables: una evaluativa global, otra del grado de contacto, y una última de incidencia en la propia vida.

Vamos a ver la media de estas tres variables para cada uno de los tres institutos y la significatividad de las diferencias entre ellas.

INDICE	CENTRO1	CENTRO2	CENTRO3	F	g.l.	p
EVALUACION	4,32a	3,85	3,35a	10,28	2/186	0,0001
CONTACTO	1,60b	2,30b	1,88	4,79	2/185	0,0094
IMPORTANCIA	2,96c	3,91c	3,79	2,18	2/186	0,0089

(*) Los grupos con la misma letra son significativamente distintos

Los resultados se corresponden hasta cierto punto con lo que habíamos previsto. El centro de mayor contacto es el segundo y es allí donde se percibe a los gitanos como más influyentes en la vida de los sujetos. Por su parte, la evaluación del grupo es peor en el tercer instituto, allí donde había un conflicto abierto. Esto está de acuerdo con lo que esperábamos, excepto quizá por el hecho de que esperábamos una mayor influencia en la vida de los sujetos en la zona donde se daba un conflicto.

Sin embargo las medias de las variables no eran nunca significativamente diferentes entre el segundo y el tercer centro, y las significaciones se producían siempre en relación al primer centro, aquél que estaba situado en una zona donde no vivían gitanos. Con lo cual no podemos garantizar que la situación sea muy diferente entre las zonas correspondientes a los centros 2 y 3.

6.3.3. La influencia de la relación intergrupala en la memoria selectiva.

Este análisis lo hemos abordado desde una doble perspectiva, grupal e interindividual. Es decir que por un lado vamos a contrastar el efecto en la memoria entre los tres centros distintos, asumiendo que en los tres (o cuando menos entre el primero y los otros dos) la situación intergrupala es distinta. Si pensamos además que la peculiar situación intergrupala de cada uno genera dinámicas propias que pueden afectar al efecto en memoria, tiene mucho sentido mantener cada centro como una 'condición experimental' distinta.

Pero además de este análisis vamos a ejecutar otro a nivel interindividual, dividiendo a los sujetos en subgrupos según sus contestaciones a las mismas preguntas integrupales independientemente de cuál sea el instituto del que procedan.

Esto nos permite dos cosas. Una, variar el nivel de análisis y contrastarlo con el anterior a ver si hay diferencias entre ambos debidas a las dinámicas propias del contexto intergrupar antes señaladas. Es decir, si tener una opinión determinada sobre el grupo tiene el mismo efecto independientemente del ambiente o tiene un efecto distinto si esa misma opinión se refleja en el entorno inmediato.

La segunda ventaja de este procedimiento es cubrirnos las espaldas ante la falta de diferencias significativas entre algunos centros en algunas variables intergrupales. Por tanto, esto posibilita un análisis más detallado, con subgrupos de sujetos de actitudes más específicas y más distantes entre sí (o sea con medias en las variables correspondientes más distanciadas).

Comencemos pues con los resultados por centros. Llevamos a cabo un análisis múltiple de varianza con los índices de recuerdo que vimos anteriormente, introduciendo el instituto en que se realizó la prueba como un nuevo factor. De este modo, los factores en el manova son ahora: condición (grupos artificiales/ grupos reales); tipo de adjetivo (estereotípico/ neutro); y centro donde se realizó la prueba (1/2/3).

Para el recuerdo libre, los resultados de los índices en cada situación se presentan en la siguiente tabla.

INDICES DE RECUERDO LIBRE ACERTADO
SEGUN EL TIPO DE ADJETIVO Y EL CENTRO

	CENTRO 1		CENTRO 2		CENTRO 3	
	COND. 1	COND.2	COND. 1	COND.2	COND. 1	COND.2
RECUERDO ESTEREOTIPICO	0,101	0,379	0,120	0,271	0,095	0,400
RECUERDO NEUTRAL	0,152	0,293	0,194	0,156	0,186	0,280

(*) El valor máximo es 1.

Realizando el contraste del manova se verifica que la interacción de interés aquí, la triple interacción de tipo de adjetivo x condición x centro, no resulta significativa ($F=0,20$; g.l.= 184 y 2; $p=0,818$). Esto quiere decir que el centro no tenía influencia en el efecto de la estereotipia en la memoria; en otras palabras que, contra lo previsto, el recuerdo libre estereotipico selectivo funcionaba de una manera parecida en los tres institutos pese a que la situación intergrupala era presumiblemente distinta en cada uno de ellos.

Por su parte los índices de reconocimiento en cada centro son los siguientes.

INDICES DE RECONOCIMIENTO SEGUN
EL TIPO DE ADJETIVO Y EL CENTRO

	CENTRO 1		CENTRO 2		CENTRO 3	
	COND. 1	COND.2	COND. 1	COND.2	COND. 1	COND.2
RECONOC. ESTEREOTIPICO	0,633	0,827	0,633	0,699	0,495	0,754
RECONOC. NEUTRAL	0,617	0,537	0,600	0,532	0,424	0,609

(*) El valor máximo es 1.

Una vez más el contraste estadístico revela que la triple interacción no es significativa ($F= 0,76$; g.l.= 168 y 2; $p=0,469$), así que el reconocimiento selectivo tampoco varía de acuerdo al centro.

Pasemos ahora al otro tipo de estrategia analítica, consistente en dividir a los sujetos en 3 subgrupos, independientemente del instituto del que procedan, de acuerdo a su puntuación individual en las variables integrupales.

Comenzamos con el índice compuesto de evaluación global de los gitanos. Se formaron pues tres subgrupos: aquellos con una evaluación claramente negativa del grupo (con una puntuación de menos de 3 en una escala de valores posibles de 1 a 7); aquellos con una actitud más neutral (con una puntuación entre 3 y 4,5); y aquellos otros con una valoración positiva en alguna medida (con una media superior a 4,5). Se intentó que la división de los valores de la escala en los tres subgrupos fuera en lo posible simétrica y de un rango similar para cada subgrupo, pero como se ve la distribución está algo sesgada hacia el polo negativo, dada la necesidad de mantener un número de sujetos homogéneo en los

tres subgrupos y teniendo en cuenta la media moderadamente negativa de toda la muestra.

Estos son los resultados de recuerdo libre para cada uno de estos tres subgrupos, según su evaluación de los gitanos.

INDICES DE RECUERDO LIBRE ACERTADO SEGUN EL TIPO DE ADJETIVO Y LA EVALUACION DEL GRUPO						
	EVALUACION					
	NEGATIVA		NEUTRA		POSITIVA	
	COND. 1	COND. 2	COND. 1	COND. 2	COND. 1	COND. 2
RECUERDO ESTEREOTIPICO	0,143	0,395	0,085	0,297	0,099	0,350
RECUERDO NEUTRAL	0,179	0,185	0,154	0,230	0,203	0,350
(*) El valor máximo es 1.						

En el manova, la triple interacción buscada de condición x tipo de adjetivo x evaluación del exogrupo tampoco resultaba significativa ($F = 0,73$; g.l. = 182 y 2; $p = 0,483$).

Tampoco los datos de reconocimiento mostraban una triple interacción significativa ($F = 0,95$; g.l. = 166 y 2; $p = 0,387$). Es decir que el recuerdo selectivo de lo estereotípicamente confirmante no depende de la evaluación del grupo. Esto está en consonancia con algunos datos de los primeros experimentos en los que recordemos que la evaluación del grupo (medida entonces con una sola escala) no influía sobre las medidas de memoria. Hasta cierto punto pues este era un resultado esperable.

Nuestra hipótesis va más en la línea de la implicación personal con el exogrupo, operacionalizada en términos de contacto y de influencia en la propia vida. Tal como explicamos, predecimos que

a mayor implicación con el exogrupo mayor será la influencia de la estereotipia en el recuerdo.

Veamos pues los datos del recuerdo según el grado de contacto con los gitanos. Para ello, dividimos la muestra en tres subgrupos de acuerdo a sus contestaciones a la escala correspondiente: el primero incluye a quienes consignan un 1 en la escala, es decir manifiestan no tener ningún contacto con los gitanos; el segundo engloba a quienes contestan con un 2; y el tercero a cualquiera que responde al menos con un 3. Esta agrupación está claramente sesgada hacia el polo bajo y dista de ser simétrica, pero la escasez general de contacto con este grupo nos obligó a hacerlo así.

Los índices de recuerdo libre según el grado de contacto son los siguientes.

INDICES DE RECUERDO LIBRE ACERTADO SEGUN EL TIPO DE ADJETIVO Y EL GRADO DE CONTACTO						
	NULO		CONTACTO		MEDIO O ALTO	
	COND. 1	COND. 2	COND. 1	COND. 2	COND. 1	COND. 2
RECUERDO ESTEREOTIPICO	0,115	0,333	0,086	0,354	0,078	0,370
RECUERDO NEUTRAL	0,192	0,271	0,167	0,156	0,147	0,111
(*) El valor máximo es 1.						

El manova arrojaba que la triple interacción de condición x tipo de adjetivo x grado de contacto no era significativa ($F=1,24$; g.l.= 163 y 2; $p=0,293$).

El resultado era el mismo, es decir la carencia de significación, cuando tomábamos los índices de reconocimiento ($F=0,88$; g.l.= 149 y 2; $p=0,418$). Esto significa que el grado de contacto no afectaba al recuerdo selectivo.

Por último, repetimos la operación usando ahora la variable de la incidencia en la propia vida. Los tres subgrupos quedaron así: el primero cree que los gitanos no afectan prácticamente a su vida (puntuaciones de 1 ó 2, en la escala de 1 a 7); el segundo le concede una incidencia media (respuestas de 3 y 4); y el tercero piensa que el grupo de los gitanos les afecta en buena medida (valores de 5 a 7). De nuevo, la división está sesgada hacia el polo negativo porque los sujetos como media tendían a reconocer poca influencia.

Estos son los resultados del recuerdo libre según la importancia reconocida al grupo.

INDICES DE RECUERDO LIBRE ACERTADO SEGUN EL TIPO DE ADJETIVO Y EL GRADO EN QUE EL GRUPO AFECTA A LA PROPIA VIDA							
GRADO EN QUE LOS GITANOS AFECTAN A LA VIDA PROPIA ...							
	NADA		MEDIO		ALTO		
	COND. 1	COND. 2	COND. 1	COND. 2	COND. 1	COND. 2	
RECUERDO ESTEREOTIPICO	0,086	0,333	0,155	0,346	0,089	0,346	
RECUERDO NEUTRAL	0,229	0,317	0,196	0,296	0,122	0,111	

(*) El valor máximo es 1.

El manova con estos datos no presentaba una triple interacción de condición x tipo de adjetivo x grado de influencia significativa ($F= 1,17$; g.l.= 182 y 2; $p=0,314$). Asimismo, con

los índices de reconocimiento esta triple interacción era también no significativa ($F= 1,47$; g.l.= 166 y 2; $p=0,233$).

Por tanto, el grado en que los gitanos afectan a la propia vida no parece influir sobre el recuerdo preferencial estereotípico.

5.4. Conclusiones.

Este estudio tenía como principal meta comprobar la influencia de las actitudes intergrupales en nuestro consabido proceso de memoria estereotípica selectiva. Las variables intergrupales manejadas se resumieron al final en tres: evaluación del grupo, contacto, e influencia para la vida propia.

En cuanto a la evaluación, algunos resultados de los primeros experimentos habían obtenido una ausencia de relación entre la misma y la memoria selectiva. En este caso la dimensión evaluativa era sin embargo más compleja, venía medida por varios indicadores, y estaba referida a una situación de conflicto por lo que pensamos que sí podría influir; preveíamos que cuanto más negativa fuera la evaluación más intenso sería el efecto en la memoria. Recordemos a este respecto que todo el material usado, tanto el estereotípico como el neutral, estaba compuesto por rasgos negativos.

Por su parte, nuestras predicciones eran más fuertes en relación a las otras dos variables, contacto e influencia en la vida propia, que configuraban lo que hemos conceptualizado como implicación con el exogrupo. Pensábamos que a mayor implicación con el mismo, o sea a mayor contacto y sobre todo a mayor importancia para la vida del sujeto, sería más fuerte el proceso de la memoria selectiva. Y ello por dos razones.

La primera es que la mayor implicación debería suponer una mayor saliencia del exogrupo y ello se focalizaría probablemente sobre todo en sus dimensiones estereotípicas.

La segunda es que esa mayor implicación, una implicación negativa, debería aumentar el interés del sujeto en mantener una imagen negativa del exogrupo, preferentemente centrada también en las dimensiones estereotípicas.

Los resultados de los análisis, tanto a nivel grupal comparando los distintos centros en cuyos barrios había diferentes situaciones intergrupales, como a nivel individual dividiendo a los sujetos en submuestras de acuerdo a sus respuestas a las preguntas de actitudes intergrupales, fueron contundentes en contra de nuestras hipótesis.

Ni la evaluación exogrupal, ni el grado de contacto, ni la importancia concedida al grupo en la propia vida parecen afectar al recuerdo estereotípico selectivo que se mantiene inalterable en todas estas condiciones.

Tal efecto muestra pues una gran robustez y, de acuerdo a nuestros datos, una independencia de otros factores sociales e intergrupales. Parece pues que la vía cognitiva de explicación del mismo queda fortalecida.

7. EL OCTAVO ESTUDIO: otro paradigma para el estudio del recuerdo preferencial de la información estereotípicamente confirmante y desconfirmante.

7.1. Introducción.

Queríamos en primer lugar abordar la cuestión de la memoria estereotípica de una manera diferente a la del paradigma usual que hemos venido manejando, para conseguir una mayor validez convergente y no basar nuestras conclusiones en un enfoque único.

Nuestro nuevo procedimiento consiste en pedirle a los sujetos que traten de recordar los ítems de una escala Likert, referida a un grupo social, que se les acababa de aplicar. Los ítems de la escala estaban grabados y fueron reproducidos auditivamente de uno en uno a intervalos regulares para que los sujetos expresasen su acuerdo o desacuerdo, con el fin de controlar el tiempo de acuerdo o desacuerdo. Esta forma de presentación garantizaba aún más que la visual la homogeneidad en el tiempo de percepción de los estímulos.

Este procedimiento presenta varias diferencias con el que hemos venido utilizando hasta ahora. En primer lugar y como hemos señalado, se utilizaban estímulos auditivos y no visuales.

En segundo lugar, nos permitía utilizar estímulos más complejos que los adjetivos que empleábamos en anteriores experimentos; los ítems de la escala hacían posible incluir ideas y razonamientos en las frases. Por otro lado, como toda la información está referida a un único grupo, aquí la tarea de memoria no pasa por

hacer corresponder de modo exacto cada ítem con el grupo con el que apareció. Aquí las falsas atribuciones no tienen ya sentido.

En tercer lugar, el presentar la tarea como una escala de actitudes convertía a la prueba de recuerdo posterior en verdaderamente incidental e inesperada para el sujeto. En este sentido, el recuerdo parecía más similar a la mayoría de las situaciones reales de lo que lo serían las instrucciones explícitas de memoria o incluso las de formación de impresiones.

Por otro lado, la emisión de un juicio (acuerdo o desacuerdo) para cada estímulo puede implicar una amortiguación del efecto selectivo en memoria por la mayor homogeneización de la atención a cada ítem. Recordemos que en la revisión que realizamos de la literatura vimos que Bodenhausen (1988) encontraba que el mayor recuerdo de evidencia inculpatoria que exculpatoria (de acuerdo al estereotipo) desaparecía cuando los sujetos tenían que valorar cada elemento de la información en cuanto a su poder exculpatorio o inculpatorio a medida que lo iban percibiendo. Los autores explican esto por el hecho de que el juicio en directo iguala a los ítems e impide el procesamiento selectivo de la información. Sin embargo, si esto fuera estrictamente así con todas sus consecuencias, querría decir que la memoria selectiva se debería exclusivamente a una codificación selectiva y no habría lugar para una recuperación diferencial. Es decir que una vez que todos los estímulos hubieran sido codificados de la misma forma, el estereotipo no podría ya provocar un mejor recuerdo confirmatorio a través de su incidencia sobre la recuperación. Pero como vimos en el capítulo anterior, si bien es cierto que hay estudios en los que el efecto desaparece si el estereotipo no había sido

activado previamente a la percepción, también hay otros en los que la activación del estereotipo tras la exposición a los estímulos es suficiente para producir en alguna medida un efecto selectivo (aunque usualmente menor que en el caso anterior).

En definitiva, aunque admitimos que el juicio en directo sobre cada estímulo puede bien suponer una disminución del efecto, queremos ver si en esas condiciones también se da el recuerdo selectivo, algo que consideramos por tanto probable.

En cuanto al modo de análisis, este estudio también presenta variaciones respecto a los anteriores. Mientras en los anteriores, el estímulo era considerado confirmante o desconfirmante en sí mismo según su adecuación al estereotipo, ahora el mismo estímulo es confirmante para unos sujetos y desconfirmante para otros de acuerdo a sus creencias. Para ello buscamos un grupo controvertido, los homosexuales, del que diferentes grupos de sujetos tenían una imagen muy distinta.

Por tanto, el análisis no se realizará ahora comparando unos estímulos con otros para todos los sujetos, sino comparando unos sujetos con otros para los mismos estímulos dependiendo de la actitud que tenga cada sujeto.

Por lo que respecta a las variables y procesos a considerar, en este caso hemos tratado de incluir toda una serie de medidas y factores que se han mostrado de interés en la literatura y que en ocasiones han mostrado un resultado discrepante.

En lo referente a la memoria, hemos utilizado recuerdo libre pero hemos medido además el grado de confianza o seguridad del sujeto en su propio recuerdo, tal como se ha hecho en ocasiones

en la literatura (cf. por ejemplo Cantor & Mischel, 1977) con la idea de que esta confianza en el recuerdo puede constituir una medida más fina que ayude a mostrar diferencias indetectables con las medidas normales de memoria.

Además del recuerdo, hemos pedido a los sujetos una estimación del número de ítems favorables y desfavorables al grupo en cuestión, a la manera de las correlaciones ilusorias sólo que aquí hay un único grupo. Se trataba de ver si esta estimación dependía exclusivamente de la memoria y funcionaba por tanto de la misma forma que el recuerdo libre. Recordemos que aunque en la literatura sobre correlaciones ilusorias se la ha tomado directamente como indicador de un proceso de memoria selectiva, hay estudios que defienden que determinados juicios son espontáneos y se producen en directo (como por ejemplo sería el caso presente de juicios de evaluación en positividad o negatividad), e independientemente de la memoria de sus componentes concretos (véase Hastie & Park, 1986). Por tanto, pretendíamos comparar los efectos de la estimación de porcentajes con los del recuerdo libre.

A este respecto, podemos reiterar el argumento señalado en el capítulo anterior sobre el hecho de que en la formación de imágenes sobre grupos sociales en la realidad cotidiana este tipo de estimaciones globales probablemente tendrá un papel tan importante o aún más que el recuerdo de elementos detallados.

Por último, hemos medido también para cada sujeto la medida en que juzga a cada ítem favorable o desfavorable para el grupo en cuestión. Recordemos que una de las vías por las que el estereotipo puede incidir sobre la estimación de porcentajes

señalada es mediante un sesgo confirmatorio en la interpretación de la evidencia, el cual no necesita de una memoria selectiva. En nuestro caso, si el sujeto que valora negativamente a los homosexuales interpreta los ítems como más negativos para dicho grupo que aquél que valora a los homosexuales de forma positiva o neutra, entonces ambos tipos de sujetos pueden diverger en sus estimaciones de porcentajes de ítems favorables y desfavorables sin tener que diferenciarse en su recuerdo de los mismos. De hecho, recordemos que en una investigación sobre correlaciones ilusorias Fiedler, Hemmeter y Hofmann (1984) hallaron que se producía una interpretación convergente de los estímulos que contribuía a explicar, no se sabe en qué medida, la correlación ilusoria debida al estereotipo. En suma, pretendemos ver, caso de que haya un efecto confirmatorio en la estimación de porcentajes y especialmente si el mismo no encaja con el que se produzca en el recuerdo libre, hasta qué punto dicho efecto puede ser debido a una interpretación selectiva antes que a la memoria selectiva.

En definitiva, este trabajo puede entenderse a caballo entre lo que se llamó la congenialidad en la actitud o mayor recuerdo de aquello con lo que se está de acuerdo en general (cf. Malpass, 1969), y el recuerdo preferencial de información estereotípica. Y ello puesto que el material utilizado consiste tanto en ítems sobre las sensaciones y pensamientos del sujeto ante la homosexualidad en general (es decir, no directamente referentes al grupo de los homosexuales), como en ítems relativos al grupo de los homosexuales. La utilización de frases largas como estímulos nos permite incluir no sólo atribuciones de

características al grupo sino también explicaciones, conductas e ideas más complejas.

Como el análisis más importante separa a los sujetos entre los que tienen una valoración positiva y los que muestran una valoración negativa de la estereotipia, será inevitable un solapamiento entre los aspectos cognitivos (la imagen del grupo) y los aspectos evaluativos de la actitud, algo que en experimentos pasados controlábamos compensando la valencia del material empleado. Sin embargo, todos nuestros datos hasta ahora avalan la ausencia de incidencia de la evaluación en la memoria selectiva.

7.2. Método.

En primer lugar, se trataba de construir una escala de actitudes sobre la homosexualidad y los homosexuales. Se partió de una lista de 53 ítems que se aplicó a una muestra de estudiantes del mismo centro donde se pasaría después la prueba experimental. Cada ítem estaba constituido por una frase con la que el sujeto tenía que expresar su acuerdo o desacuerdo en una escala de 7 puntos (1-muy en desacuerdo; 7-muy de acuerdo). Las frases incluían descripciones teóricamente neutrales ("Una buena parte de la población española es homosexual") o que implicaban una valoración positiva o negativa ("Los homosexuales tienen una especial sensibilidad para la creación artística", "Las relaciones sexuales homosexuales suponen un factor de riesgo en el contagio de muchas enfermedades"); explicaciones causales ("La gente que discrimina a los homosexuales lo hace porque tiene miedo de sus propias tendencias homosexuales"); sensaciones y

reacciones emocionales ante la homosexualidad ("Me espantaría descubrir que mi hermano o mi hermana es homosexual"; "Tener relaciones homosexuales además de las heterosexuales es algo humanamente enriquecedor"); y cuestiones sobre la propia inclinación sexual del sujeto ("Imaginarme a mí mismo teniendo relaciones homosexuales me da una cierta sensación de asco").

Las respuestas a estos 53 ítems se analizaron por medio de intercorrelaciones y de análisis de componentes principales, buscando aquellos ítems que mejor saturaban en el factor de la actitud general, es decir que mejor indicaban una actitud positiva o negativa ante los homosexuales y la homosexualidad. De esta forma, de los 53 ítems iniciales se escogieron finalmente 26; de ellos 11 que indicaban claramente una actitud positiva ante los homosexuales y otros 11 que implicaban una actitud ostensiblemente negativa hacia los mismos. Se incluyeron pues otros 4 que en principio parecían ortogonales a dicha actitud, para no dar la sensación de que todos los ítems implicaban necesariamente una toma de postura evaluativa. Entre las frases con carga valorativa había dos referidas a un aspecto fundamental de la actitud pero de contenido exactamente opuesto ("La homosexualidad es algo totalmente/completamente natural/antinatural"). Queríamos ver, en caso de no recordar ambas, si la actitud del sujeto tenía que ver con cuál de las dos se recordaba.

Con estas 26 frases distribuidas aleatoriamente, excepto por el hecho de que el primero y el último ítem eran neutrales, se constituyó la escala definitiva.

La escala fue grabada en una cinta magnetofónica de forma que cada frase era repetida dos veces y había un intervalo de 7 segundos entre cada dos frases.

La investigación fue presentada como un conjunto de pruebas y tests sobre actitudes, y otras cuestiones. Constaba de tres cuestionarios.

El primer cuestionario fue introducido como una escala de actitudes sobre la homosexualidad y se pedía el grado de acuerdo o desacuerdo con cada uno de los ítems en una escala de 7 puntos (igual a la utilizada en el estudio piloto). Al contar con 7 segundos para contestar a cada ítem se controlaba la igual exposición de cada uno y se obligaba al sujeto a contestar rápido y a no consagrar a ningún ítem una atención especial. De esta forma se amortiguaba la influencia de una saliencia diferencial de los estímulos, e indirectamente se potenciaba la importancia relativa de la recuperación sobre la codificación en la memoria selectiva. Cuando se acabó de reproducir la grabación de los ítems, más otros 7 segundos para contestar al último, se recogieron los cuestionarios.

El segundo cuestionario consistía en un test de inteligencia espacial para el que se proporcionaban 4 minutos, tiempo en general insuficiente para acabarlo. Esto tenía como finalidad interferir con la memoria a corto plazo. Transcurrido el tiempo concedido se recogían asimismo los cuestionarios.

El tercer cuestionario solicitaba que se escribieran las frases que el sujeto recordara de las que escuchó grabadas en la escala inicial sobre la homosexualidad. Se pedía la frase

literal en lo posible, pero en su defecto se instaba a reproducir la idea fundamental que se pudiera recordar.

Asimismo, el sujeto debía consignar al lado de cada frase recordada el grado de seguridad que él tenía de que realmente había aparecido en los estímulos tal y como él la escribía. Este intervalo de confianza debía proporcionarse en tanto por ciento, indicando el 100 plena seguridad y el 50 una confianza mediana. Se admitía cualquier número entre el 1 y el 100.

En el cuestionario aparecían espacios en blanco para que el sujeto escribiera las frases, y al lado el intervalo de confianza, en un número superior al de los estímulos realmente aparecidos. Se concedió un tiempo prudencial de varios minutos para que los sujetos fueran terminando el cuestionario a su propio ritmo. Cuando casi todo el munto hubo terminado de escribir se urgió al resto para que terminaran. Como siempre, la prueba se recogió una vez terminada.

Por fin, el cuarto cuestionario constaba de dos partes. En la primera página, se solicitaba una estimación del porcentaje de frases en la grabación que tenían un contenido favorable, desfavorable y neutro hacia la homosexualidad. Se hacía hincapié en que los tres porcentajes debían sumar 100, para obligar a que todos los sujetos funcionaran con la misma escala.

A continuación, se volvía a reproducir la grabación con los ítems originales y se pedía a los sujetos que evaluaran la favorabilidad o desfavorabilidad hacia los homosexuales y la homosexualidad que expresaba cada frase. Las escalas de respuesta eran también de 7 puntos (1-muy desfavorable; 7-muy favorable). Al terminar la grabación, más el tiempo para

contestar al último ítem, se recogía el cuestionario, se agradecía la participación a los sujetos y se daba la prueba por terminada.

Participaron en el estudio 46 estudiantes de los primeros cursos de sociología.

7.3. Análisis y resultados.

7.3.1. La comprobación de la favorabilidad y desfavorabilidad de los ítems: la construcción de la escala.

Aunque la selección de material se basó en otra muestra de estudiantes de la misma facultad (de cursos más avanzados, eso sí), contábamos también con el juicio de nuestros sujetos experimentales sobre la favorabilidad o desfavorabilidad de cada ítem, por lo que podíamos confirmar que las frases se correspondían en esta nueva muestra a lo previsto.

Al analizar los resultados de estas escalas de favorabilidad de cada ítem, comprobamos que había algunos pequeños cambios respecto a la selección previa. Tomamos como criterio en la escala de 1 a 7 (1-muy desfavorable; 7-muy favorable) que los ítems favorables debían tener una media de al menos 5 puntos y los desfavorables una media de menos de 3 puntos. Entre estos dos umbrales un ítem debería considerarse neutro, o cuando menos no claramente clasificable en una de las dos categorías previas. De acuerdo a este criterio, resultaban 11 ítems favorables, 10 desfavorables, y 5 neutros. Es decir, había un ítem negativo menos de lo esperado (y consecuentemente un neutro más). De todas formas, el equilibrio entre material favorable y desfavorable era prácticamente el mismo.

Cuando hablemos de memoria para información favorable y desfavorable, nos estaremos refiriendo a dichos 11 y a dichos 10 ítems respectivamente.

A la hora de la elaboración de la escala de actitud ante la homosexualidad a partir de las escalas de acuerdo o desacuerdo con cada ítem se repitió la operación descrita en el estudio piloto. Se utilizó el análisis de componentes principales para verificar cuáles ítems correlacionaban mejor con la actitud general. Al final fueron elegidos 10 ítems, que son los que mejor representaban dicha actitud general independientemente de si eran favorables o desfavorables hacia los homosexuales.

La media ponderada del grado de acuerdo con estos 10 ítems (invirtiendo los valores de los ítems desfavorables para que todos estuvieran alineados en el mismo sentido) constituye la puntuación definitiva en la escala de actitud ante los homosexuales. La escala tenía obviamente el mismo rango teórico que las escalas de ítems individuales que la componían, es decir 1 (muy desfavorable) y 7 (muy favorable). El 4 sería el punto neutral. Por tanto dividimos a la muestra en dos subgrupos: quienes tenían una media por encima del punto medio o neutral (27 sujetos en total); y aquellos otros que tenían una puntuación por debajo de este punto medio (19 sujetos). Cuando posteriormente realicemos análisis comparando los valores en distintas variables de los que tienen una actitud positiva o favorable y negativa o desfavorable ante los homosexuales, estaremos haciendo referencia a estos dos subgrupos.

7.3.2. Los resultados del recuerdo libre.

La codificación de las respuestas se produjo, con arreglo a las instrucciones, tomando en cuenta la idea básica de las mismas. Si ésta coincidía con el contenido fundamental de una de las frases originales, se consideraba como correcta. Si no captaba ese mensaje esencial, aunque las palabras fueran parecidas, se contabilizaba como una invención.

Algunos sujetos escribieron sus respuestas en forma interrogativa pese a que ninguno de los estímulos originales estaba formado por una pregunta. Teniendo en cuenta, por otro lado, que los estímulos constituían cuestiones a las que el sujeto había de responder, este tipo de respuestas no carece de cierta lógica. Se decidió por ello admitir estas contestaciones como válidas.

En ocasiones, los sujetos escribían una frase con un contenido exactamente opuesto al original (en una formulación negativa si la frase era positiva o viceversa). Su reducido número (18 ítems en total para todos los sujetos) no nos permite llevar a cabo un contraste estadístico que revele si la actitud o la creencia estereotípica sobre los homosexuales desempeñaban algún papel en esta 'inversión' del recuerdo. Dado que no podíamos considerar un recuerdo inverso obviamente como confirmatorio, codificamos estos casos como invenciones-- favorables, desfavorables o neutras según el caso.

Esta forma de codificar presentaba algunos problemas, porque mientras que no estábamos admitiendo el recuerdo inverso como válido, sí estábamos considerando las frases interrogativas. Y es razonable pensar que si se les hubiera obligado a los sujetos

a eliminar este estilo interrogativo, una parte de estas respuestas se hubieran convertido también en recuerdos inversos. Con todo, el problema no es demasiado serio por la escasa frecuencia de los recuerdos invertidos en general (representan sólo el 3,5% respecto del número de respuestas), lo cual nos permite suponer que la abrumadora mayoría de estas frases interrogativas hubieran sido confirmatorias.

El número de invenciones es en general bajo: se cometen de media una invención neutra por persona, 0,5 invenciones positivas y un número aún inferior de invenciones negativas. Llevamos a cabo un análisis mediante χ^2 para ver si había relación entre el tipo de invenciones (favorables o desfavorables) y la actitud del sujeto, con resultados negativos. Los sujetos con una actitud positiva hacia los homosexuales no se inventaban frases favorables, ni desfavorables, con mayor frecuencia que los que tenían una actitud negativa.

Vayamos pues a uno de nuestros puntos de interés, el recuerdo selectivo. Se sumaron por un lado todas las frases positivas o favorables hacia los homosexuales que recordaba cada sujeto (de las 11 posibles), y por otro el número de frases negativas (de las 10 posibles).

La primera forma de aproximarse a la relación entre la memoria del material sobre el grupo y la actitud ante el mismo era calcular directamente el coeficiente de correlación entre la actitud y el número de ítems positivos y negativos recordados. El coeficiente en el caso de los ítems positivos era de 0,28, y en el caso de los negativos era prácticamente nulo (0,09). Ninguno de los dos era significativo. Hay que tener en cuenta que

este es un test más estricto, puesto que busca linealidad, sobre todo teniendo en cuenta el reducido tamaño de la muestra.

Otro método para detectar diferencias más tenues era llevar a cabo un análisis de varianza que comparara el número medio de items (positivos por un lado, y negativos por otro) que recordaban los sujetos con actitud positiva, comparados con los recordados por aquellos otros con actitud negativa.

En el caso de las frases negativas estos son los resultados.

NUMERO DE FRASES FAVORABLES PARA EL GRUPO SEGUN LA
ACTITUD DE LOS SUJETOS HACIA EL MISMO

ACTITUD	4,51	F	g.l.	p
POSITIVA		2,967	1 y 44	0,092
ACTITUD	3,79			
NEGATIVA				

(*) El máximo posible es 11.

Quienes tienen una actitud positiva recuerdan pues más frases positivas que aquellos con una actitud negativa hacia el grupo, y esta diferencia muestra una tendencia a la significación aunque no llega a alcanzarla.

Por su parte, el número medio de frases negativas recordadas según la actitud es el siguiente.

NUMERO DE FRASES DESFAVORABLES PARA EL GRUPO SEGUN LA
ACTITUD DE LOS SUJETOS HACIA EL MISMO

ACTITUD POSITIVA	4,48	F	g.l.	p
		0,485	1 y 44	0,489
ACTITUD NEGATIVA	4,79			

(*) El máximo posible es 10.

Aquí los sujetos con una actitud negativa recuerdan más frases negativas, pero la diferencia no es significativa.

Quando se divide a los sujetos, además, según la extremosidad de su actitud, obtenemos cuatro grupos (actitud extrema negativa, moderada negativa, moderada positiva, extrema positiva). Se ve entonces que el recuerdo diferencial de frases positivas se debe sobre todo a los sujetos de actitud extrema positiva.

SUJETOS CON ..	NUMERO DE FRASES POSITIVAS RECORDADAS	N
ACTITUD EXTREMA NEGATIVA	3.7778	9
ACTITUD MODERADA NEGATIVA	3.8000	10
ACTITUD MODERADA POSITIVA	4.2143	14
ACTITUD EXTREMA POSITIVA	4.8462	13

En cuanto a las dos frases de contenido exactamente contrario (sobre lo natural/antinatural de la homosexualidad), analizamos la actitud de los sujetos según éstos hubieran recordado una, la otra, ambas, o ninguna. No había diferencias significativas entre la media de actitud de estos cuatro subgrupos, por lo que no

había pruebas de una incidencia de la actitud sobre la memoria de dichas frases.

Otra estrategia para abordar el recuerdo selectivo fue calcular la correlación punto-biserial entre el recuerdo de cada frase (sí o no) y el grado de acuerdo con la misma (en la correspondiente escala de 7 puntos). La intención era ver si a mayor acuerdo con la frase se producía un mayor recuerdo de la misma. De los 26 coeficientes de correlación, ninguno alcanzó un valor significativo. Esto no es de extrañar puesto que este es un test un tanto estricto, y dada además la suavidad del efecto que hemos percibido en los análisis anteriores.

Una tercera manera de abordar empíricamente el problema fue el examen de la favorabilidad media de los ítems recordados. Se tomaron las frases que cada sujeto había recordado y se multiplicó a cada una de ellas por la favorabilidad media que el conjunto de los sujetos le había otorgado en la escala correspondiente. Por último se calculó la media aritmética de todos esos sumandos, que equivalía a la media de favorabilidad de las frases recordadas por cada sujeto (independientemente de cuáles frases hubiera recordado). De este modo cada sujeto tenía una puntuación de favorabilidad media de ítems recordados.

El siguiente paso fue comparar dichas puntuaciones para los sujetos con una actitud positiva y aquellos otros con una actitud negativa ante los homosexuales. El resultado de la comparación se muestra en la tabla siguiente.

FAVORABILIDAD MEDIA DE LAS FRASES RECORDADAS POR LOS SUJETOS				
SUJETOS CON ...				
ACTITUD	3,92	F	g.l.	p
POSITIVA		3,81	1 y 44	0,057
ACTITUD	3,74			
NEGATIVA				
(*) El rango es de 1-muy desfavorable a 7-muy favorable				

Los sujetos con actitud positiva recuerdan frases ligeramente más favorables que los sujetos con actitud negativa. Esta diferencia muestra una tendencia hacia la significación aunque no llega, por poco, a ser significativa.

En definitiva, los distintos análisis muestran evidencia, aunque débil, de un recuerdo selectivo por el cual los sujetos muestran una memoria ligeramente superior por la información que concuerda con sus actitudes y con sus creencias sobre el grupo. Este recuerdo selectivo parece ocurrir con la información favorable hacia el grupo, pero no hay signos de que ocurra con la información desfavorable.

7.3.3. Los resultados de la confianza en el recuerdo.

Recordemos que la intención de esta medida era poder recoger diferencias más livianas en el recuerdo que pasaran inadvertidas en las medidas más tradicionales.

El primer procedimiento de análisis consistió en calcular la correlación entre la puntuación de actitud hacia los homosexuales, y la confianza media de los ítems positivos recordados por un lado, y de los ítems negativos por otro. Ninguna de las dos correlaciones alcanzaba un coeficiente significativo.

En un test menos estricto, comparamos a través de un análisis de varianza la media de los porcentajes de confianza de los ítems recordados positivos y de los negativos según la actitud de los sujetos fuera positiva o negativa. No había diferencias significativas entre las confianzas medias de los sujetos de actitud positiva y las de aquéllos con actitud negativa, ni para el recuerdo de los ítems positivos ni para el de los negativos.

Otro modo de comprobar si la actitud y las creencias sobre grupos sociales incidían sobre la seguridad en el recuerdo fue el siguiente. Se volvió a calcular el número medio de ítems positivos y negativos recordados, para los sujetos de actitudes positivas y negativas hacia los homosexuales, pero en esta ocasión sólo se incluyeron los ítems recordados con al menos un 75% de seguridad. Queríamos ver si en estos ítems de 'recuerdo seguro' la influencia de la actitud y las creencias era mayor. El resultado fue negativo.

Ni la media de seguridad en el recuerdo de los ítems positivos recordados ni la de los negativos variaba significativamente entre los sujetos de actitud positiva y negativa. Se perdía incluso la tendencia a la significatividad que en el análisis original mostraban los ítems positivos o favorables, probablemente porque al incluir ahora un menor número de ítems las diferencias se atenúan.

Por último, se examinó la confianza media en el recuerdo de los ítems que cada sujeto recordaba con arreglo a la favorabilidad que el propio sujeto le concedía: se calculó la confianza media de los ítems que el sujeto recordaba y que él mismo juzgaba como favorables (en las escalas), y la confianza media de los ítems que recordaba y que a la vez juzgaba como desfavorables. La confianza media no era significativamente diferente en el caso de los ítems juzgados como favorables y en el de los desfavorables.

La conclusión evidente de todos estos análisis es la ausencia de relación aparente entre las creencias sobre los homosexuales y la actitud ante los mismos y la confianza en el recuerdo.

7.3.4. La estimación del porcentaje de frases favorables y desfavorables.

De manera similar a las medidas de correlación ilusoria, deseábamos ver si las creencias sobre un grupo social y la actitud ante el mismo afectaban a la estimación de la proporción del material favorable y desfavorable sobre ese grupo. La estrategia de análisis fue similar a la de casos anteriores.

La correlación entre la puntuación en escala de actitud sobre los homosexuales y los porcentajes estimados de frases favorables y desfavorables no es significativa en ninguno de los dos casos.

El siguiente paso fue comparar y llevar a cabo un contraste estadístico de la estimación media de porcentajes para los sujetos con actitud positiva y negativa hacia el grupo.

La comparación entre las estimaciones medias de porcentajes de frases positivas fue la siguiente.

ESTIMACION DEL PORCENTAJE DE FRASES FAVORABLES PARA EL GRUPO SEGUN LA ACTITUD DE LOS SUJETOS HACIA EL MISMO				
ACTITUD POSITIVA	44,9 %	F	g.l.	P
		1,386	1 y 43	0,245
ACTITUD NEGATIVA	40,0 %			

Las personas con una actitud positiva hacia los homosexuales estimaban que había un mayor porcentaje de frases favorables hacia los mismos, pero la diferencia con aquellos que tenían una actitud negativa no era significativa.

Por su parte la comparación de los resultados de las estimaciones de porcentajes de frases negativas arrojaba los resultados que pueden verse en la siguiente tabla.

ESTIMACION DEL PORCENTAJE DE FRASES DESFAVORABLES PARA EL GRUPO SEGUN LA ACTITUD DE LOS SUJETOS HACIA EL MISMO				
ACTITUD POSITIVA	34,9 %	F	g.l.	p
		4,32	1 y 43	0,043
ACTITUD NEGATIVA	42,9 %			

Aquí sí hay una diferencia estadísticamente significativa, tal que los sujetos con actitud negativa estimaron un mayor porcentaje de las frases como desfavorables.

El resumen general de los resultados de esta variable es que parece haber un cierto efecto confirmatorio de las creencias y la actitud sobre la estimación de porcentajes. Este efecto es sin embargo débil y sólo incide sobre el material desfavorable: quienes tienen actitudes y creencias desfavorables para el grupo estiman un mayor porcentaje de la información como negativa para el mismo.

7.3.5. La estimación de favorabilidad de cada frase.

Como vimos, el efecto de las creencias y actitudes sobre la estimación de porcentajes podía deberse a la memoria selectiva pero también podía deberse a una interpretación convergente de la favorabilidad de los estímulos, por lo que incluimos escalas que midieran la favorabilidad que el sujeto le asignaba a cada estímulo.

Se trata pues ahora de ver si existe una relación entre la actitud y la estimación de favorabilidad. Dos tipos de medidas se obtuvieron con respecto a la estimación de favorabilidad.

Una es la media entre las puntuaciones de todas las escalas de favorabilidad (los 26 ítems) para cada sujeto. Llamaremos a esto el estimador global de favorabilidad.

La segunda medida consistía por un lado en el número de frases que el sujeto ha juzgado como favorables, es decir con una puntuación de más de 4 en la escala correspondiente de 1 a 7; y por otro lado en el número de frases que el sujeto ha evaluado como desfavorables, o sea con una puntuación de menos de 4 en la escala.

Cuando al sujeto se le pregunta el porcentaje de frases favorables o desfavorables debería, estrictamente hablando, regirse por este último tipo de medida, es decir por el número de ítems que considera favorables o lo contrario, ya que no se le pregunta sobre el grado en que lo son sino sólo por la proporción. Sin embargo, cuando se le pide una estimación sobre cuyos datos no tiene un recuerdo perfecto que le permita cuantificar el número con exactitud, es muy probable que el sujeto utilice para la misma en alguna medida su impresión de

hasta qué punto la totalidad de la información era favorable o no. En este sentido, resulta muy pertinente traer a colación los resultados de las investigaciones de Rothbart (Rothbart et al., 1978) en las que se mostraba cómo la extremosidad de los estímulos influía en la percepción de frecuencia de los mismos. Por tanto, usaremos los dos tipos de medidas, globales y por número de frases, porque ambas pueden estar influenciando a la estimación de porcentajes.

Como siempre comenzamos considerando la correlación entre la actitud por un lado, y los estimadores de favorabilidad por otro. Ninguno de los tres coeficientes, ni usando el estimador global ni los estimadores de números de frases, alcanza un valor significativo.

A continuación examinamos el índice de favorabilidad global de la información dividiendo a los sujetos en dos grupos según tuvieran actitudes y creencias positivas o negativas hacia los homosexuales.

ESTIMACION DE LA FAVORABILIDAD GLOBAL DE LAS FRASES PARA EL GRUPO SEGUN LA ACTITUD DE LOS SUJETOS HACIA EL MISMO				
SUJETOS CON ...				
ACTITUD POSITIVA	4,00	F	g.l.	p
		0,04	1 y 44	0,837
ACTITUD NEGATIVA	4,02			
(*) El rango de la escala es de 1 a 7.				

La actitud y las creencias no parecen ~~que~~ influir sobre la estimación de favorabilidad de cada ítem. Esta conclusión se

corroborar cuando echamos un vistazo al contraste de los estimadores del número de frases positivas y negativas.

NUMERO DE FRASES JUZGADAS COMO FAVORABLES Y DESFAVORABLES HACIA EL GRUPO SEGUN LA ACTITUD DE LOS SUJETOS HACIA EL MISMO				
NUMERO DE FRASES FAVORABLES				
SUJETOS CON ...				
ACTITUD POSITIVA	4,00	F	g.l.	p
		0,04	1 y 44	0,837
ACTITUD NEGATIVA	4,02			
NUMERO DE FRASES DESFAVORABLES				
SUJETOS CON ...				
ACTITUD POSITIVA	10,77	F	g.l.	p
		0,089	1 y 44	0,766
ACTITUD NEGATIVA	11,00			

En resumen, la posible interpretación convergente de la favorabilidad de los estímulos no se produce, por lo que el efecto en la estimación de porcentajes observado anteriormente no puede ser atribuido a este proceso.

7.3.6. Las relaciones entre las distintas medidas o variables dependientes.

En primer lugar, queríamos ver la relación entre los indicadores de favorabilidad. El estimador global de favorabilidad muestra correlaciones muy altas con los estimadores del número de frases favorables ($r=0,837$) y de frases desfavorables ($r=-0,791$), pero esto no es sorprendente dado que todos ellos son índices sacados de una única tarea, la evaluación de favorabilidad de cada una de las 26 frases.

Sin embargo, y esto ya sí que es inesperado, los coeficientes de correlación entre los estimadores de porcentaje de frases favorables y desfavorables por un lado, y estos otros estimadores provenientes de la evaluación de favorabilidad de las frases concretas por otro, son todos cercanos a 0. De la misma forma, si dividimos a los sujetos en dos subgrupos según su puntuación sea alta o baja en el estimador global de favorabilidad en las frases, obtenemos que ambos subgrupos no difieren de forma significativa en sus estimadores de porcentaje.

Es decir que no hay relación aparente entre las estimaciones de favorabilidad hechas frase a frase y las elaboradas en conjunto en forma de porcentajes. Este juicio de la proporción de frases favorables (o lo contrario) se hace entonces independientemente de la evaluación de favorabilidad de los ítems individuales.

Una de las explicaciones a esta disparidad sería el posible efecto de la memoria selectiva a que podría estar sometido el juicio en porcentajes pero no el juicio individual, para el cual se proporcionan obviamente de nuevo los estímulos. Esto no concordaría sin embargo con la literatura existente sobre el tema

pues recordemos que los juicios evaluativos (como es el de la favorabilidad) se suponen que se realizan 'en directo' y no necesitan del recurso a la memoria (cf. Hastie & Park, 1986). Para comprobar de todas formas si esto tiene visos de realidad hay que ver si los índices de memoria covarían con los de estimación de porcentajes, cuestión que vamos a abordar a continuación.

Pasamos pues a verificar la relación entre el recuerdo y los estimadores de porcentaje, relación esta necesaria si se quiere atribuir el resultado de estos últimos a la memoria selectiva. Las correlaciones entre los estimadores de porcentaje de ítems favorables y desfavorables, y el número de frases favorables y desfavorables recordado es el siguiente.

Correlaciones:	MEMPOS	MEMNEG	PCTFAV	PCTDES
MEMPOS	1.0000	.1825	-.0604	.1065
MEMNEG	.1825	1.0000	-.1757	.2425
PCTFAV.	-.0604	-.1757	1.0000	-.4649
PCTDES.	.1065	.2425	-.4649	1.0000

Mempos.= número de frases favorables recordadas
 Memneg.= número de frases desfavorables recordadas
 Pctfav.= porcentaje estimado de frases favorables
 Pctdes.= porcentaje estimado de frases desfavorables

Ninguno de estos valores es significativo, lo cual representa una ausencia de relación entre las estimaciones de porcentaje y el recuerdo. El juicio sobre el porcentaje de ítems favorables o desfavorables no se hace pues a través de la recuperación de ambos tipos de ítems en la memoria sino de alguna otra forma.

Así, cobra fuerza la idea reseñada en la literatura de que estos juicios evaluativos se hacen 'en directo' y no dependen de la memoria. A la vez esto cuestiona la explicación de la ortogonalidad entre las dos clases de estimadores de favorabilidad en razón a la memoria selectiva que se daría sólo en los de porcentaje. Ambos tipos de ítems parecen ir cada uno por su cuenta sin relación aparente, pero dicha divergencia no puede explicarse por la memoria sino quizá por la propia naturaleza de los juicios.

7.4. Conclusiones.

El objetivo del estudio era verificar la existencia del recuerdo selectivo confirmatorio y hacerlo con otro paradigma distinto al usado hasta ahora.

El resultado fundamental es la obtención de alguna evidencia de recuerdo confirmatorio aunque estadísticamente débil y sólo con cierto tipo de material, en este caso con el material favorable al grupo. Así, los sujetos que poseen actitudes y creencias positivas sobre el grupo de los homosexuales recuerdan ligeramente más información favorable sobre dicho grupo que los sujetos con creencias y actitudes negativas.

Sin embargo, no ocurre otro tanto con el material desfavorable hacia el grupo.

Hay que insistir en que estamos manejando básicamente material confirmatorio y desconfirmatorio, es decir estereotípico y contraestereotípico. Para el individuo con creencias y actitudes negativas, el contenido favorable hacia los homosexuales es desconfirmatorio y viceversa.

Apenas algunos ítems neutros fueron incluidos entre los estímulos tan sólo para que el sujeto no tuviera la percepción de una excesiva polarización del material. El recuerdo de estos ítems no fue luego analizado, entre otras cosas porque su reducido número podía jugar un papel en la memoria.

En definitiva, cuando hablamos de recuerdo confirmatorio en este caso nos estamos refiriendo a una memoria mejor de lo estereotípico (que corrobora la propia actitud) comparado con lo contraestereotípico o desconfirmante. Esa es probablemente la razón de que el efecto sea tan débil en unos casos e inexistente en otros. La conclusión deber ser pues que el recuerdo confirmatorio y el desconfirmatorio están a un nivel parecido aunque en algunos casos el primero parece ligeramente superior.

Por otro lado, en la estimación de porcentajes también encontramos un efecto confirmatorio, que una vez más es débil y se circunscribe a un tipo de material, esta vez el material desfavorable al grupo. Los sujetos que tienen creencias y actitudes negativas hacia los homosexuales estiman que hubo un mayor porcentaje de frases desfavorables hacia los mismos que los sujetos con actitudes y creencias positivas. No ocurre el fenómeno complementario con las frases que expresan una idea favorable hacia el grupo.

Una conclusión muy importante es la ausencia de relación entre las estimaciones de porcentaje y el recuerdo, no sólo porque los presuntos efectos confirmatorios se dan con distintos tipos de información en ambos (favorable en un caso y desfavorable en

otro) sino porque no se encuentran correlaciones apreciables entre las dos variables.

La independencia de las estimaciones de porcentaje del proceso de memoria en nuestros datos cuestiona muy seriamente la aplicación, en las investigaciones sobre correlaciones ilusorias, de estimadores globales de este tipo como medidas de un proceso de saliencia basado en una supuesta memoria selectiva. Por otro lado, este resultado parece ir en la línea señalada por Hastie y Park (1986) según la cual los juicios evaluativos no se fundamentan en la memoria sino que se elaboran 'en directo'.

Por último, no se encontró que los ítems se interpretaran como más o menos favorables según las actitudes y las creencias del sujeto, por lo que este proceso no podía estar tampoco detrás del efecto en los estimadores globales de porcentaje.

8. El NOVENO ESTUDIO: una comparación de las dos fuentes de correlación ilusoria.

8.1. Introducción.

Ya vimos en el capítulo anterior que la investigación se ha ocupado de dos posibles causas que pueden dar lugar a una correlación ilusoria: la co-ocurrencia de un grupo infrecuente y de un tipo de conducta infrecuente (distintividad por la infrecuencia); y la vinculación estereotípica entre la conducta y el grupo (distintividad por la asociación previa).

En nuestra opinión, como ya explicamos en su momento, la distintividad debida a la infrecuencia no tiene la misma intensidad ni la misma generalidad que la debida al estereotipo. Ya vimos que son pocos los estudios que incluyen ambos tipos de factores. En un trabajo que sí lo hace, Fiedler, Hemmeter y Hofmann (1984) encuentran que la correlación ilusoria se produce debido al estereotipo, pero que la infrecuencia no supone influencia sobre la misma.

El único estudio que opone los dos efectos para mejor contrastar la fuerza relativa de cada uno es el de McArthur y Friedman (1980), quienes afirman que el efecto de la infrecuencia es más débil y puede ser invertido por el de la asociación estereotípica. Sin embargo, ya insistimos en que los resultados son en realidad poco claros y, más importante, que el diseño presenta serios inconvenientes que ponen en duda la existencia real de la asociación estereotípica sobre la que se basa el efecto.

Nuestra intención es ahora aplicar un diseño que oponga ambos efectos, eliminando los problemas de este estudio de McArthur y Friedman, y empleando una estrategia distinta.

Nuestra idea fue componer los distintos tipos de ítems adjudicados a distintos grupos de tal manera que unas clases de ítems gozaran de la distintividad de la infrecuencia mientras que otras clases de ítems contuvieran un material estereotípico. De esa forma ambos tipos de efectos podían ser comparados directamente. Conservamos las dos condiciones establecidas a partir del estudio número seis, una con grupos artificiales y otra con grupos reales, para poder una vez más evaluar mejor el efecto de la estereotipia.

En cuanto a las medidas, adoptamos las clásicas de atribución de frases a grupos, evaluación de grupos, y estimación de frecuencias de cada tipo. Además, incluimos el recuerdo libre, que consideramos un aspecto fundamental si se quiere hablar de un proceso de memoria selectiva y especialmente cuando se habla de distintividad. La distintividad de un determinado tipo de material tendría que redundar en un aumento de la posibilidad de recuperarlo, es decir en un aumento del recuerdo libre. Por otro lado, el hallazgo del experimento anterior (el número ocho) sobre la falta de relación entre las medidas de memoria y las de estimación globales de frecuencia potencia aún más la necesidad de contar con índices directos de recuerdo.

En cuanto a los análisis, aparte del conocido índice ϕ cuyos inconvenientes ya pormenorizamos en su momento, hemos desarrollado otro índice que nos parece más válido y más ajustado a las hipótesis concretas que se quieren poner a prueba.

3.2. Método.

El material fue seleccionado a través de un estudio piloto. 54 estudiantes de una población escolar similar a la que después constituiría la muestra del experimento evaluaron 80 descripciones conductuales en cuanto a dos dimensiones: el grado en que eran típicas de miembros de dos grupos sociales (vascos y andaluces); y el grado en que merecían una evaluación positiva o negativa. Se seleccionaron solamente descripciones que fueran, inequívocamente, o bien estereotípicas de un grupo o bien irrelevantes para los dos. Asimismo se procuró que las frases elegidas para cada uno de los dos grupos tuvieran el mismo grado de positividad o negatividad para ambos. Para constatarlo, se realizó un análisis de varianza de medidas repetidas con la evaluación que los sujetos habían concedido por un lado a las frases negativas escogidas para los andaluces, y por otro a las frases negativas que asignamos a los vascos. No había diferencias significativas entre las evaluaciones de ambos conjuntos de frases. De la misma forma, otro análisis de varianza con las frases positivas no daba tampoco diferencias significativas.

Los ítems elegidos fueron en total 29, de los cuales 2 estaban referidos a un tercer grupo (gallegos ó grupo A) y aparecían en primer y último lugar de la serie experimental para amortiguar los efectos de primacia y de recencia.

Del resto de los 27 estímulos, dos tercios o sea 18 ítems correspondían al grupo de los vascos (Grupo B), mientras que a los andaluces (Grupo C) se les asignaban los otros 9 ítems. Desde este punto de vista, la distintividad debida a la infrecuencia recaía sobre los andaluces.

Paralelamente, del conjunto de los ítems 18 eran positivos y 9 negativos, por lo que la distintividad de infrecuencia correspondía a los negativos.

La doble infrecuencia, es decir la máxima distintividad que debería provocar la correlación ilusoria, se centra pues en los actos negativos del grupo C (andaluces).

Por otro lado, los actos positivos del grupo C y los negativos del grupo B, es decir las dos casillas cuyo aumento se opondría al valor negativo de ϕ que reflejaría la correlación ilusoria debida a la infrecuencia, corresponden al material estereotípico. O sea que las dos casillas que tienen una frecuencia media, ni alta ni baja y por ello no distintivas por la (in)frecuencia, son las que están compuestas de frases estereotípicas de sus grupos respectivos, por lo que su memoria debe incrementarse. Se trata pues de ver si el efecto de la infrecuencia es mayor o menor al de la estereotipia en cuanto a su capacidad de generar una correlación ilusoria.

Para clarificar la distribución de los ítems, veamos un cuadro que la resuma, incluyendo el número de frases de cada tipo y la naturaleza de la información.

La proporción entre conductas positivas y negativas es la misma para los dos grupos (dos tercios de ítems positivos y el resto negativos) como es usual en los diseños de correlación ilusoria. Por tanto la impresión valorativa de los dos grupos que se desprende del material presentado debe ser la misma, y cualquier diferencia en la percepción de ambos debe tener origen en el procesamiento selectivo de algunos tipos de ítems.

		VASCOS (Grupo B)	ANDALUCES (Grupo C)
C O N D U C T A S	+	(a)	(b)
		12	6
		Irrelevantes	Estereotípicos
	-	(c)	(d)
		6	3
		Estereotípicos	Irrelevantes

En resumen, el efecto de la infrecuencia predice un crecimiento en la estimación y el recuerdo de la casilla 'd'. Por otro lado, el efecto de la estereotipia pronostica un aumento en las casillas 'b' y 'c'. Y recordemos la fórmula de ϕ en cuyo numerador ($b \times c / a \times d$) se enfrentan precisamente el efecto de la casilla 'a' con el de 'b' y 'c'. Un mayor efecto de la infrecuencia daría entonces como resultado un ϕ negativo, mientras que un efecto más intenso de la estereotipia produciría un ϕ positivo.

Puede parecer que al contar con 2 casillas que se benefician del efecto de la estereotipia, contra 1 sola que goza de la co-infrecuencia, estamos favoreciendo indebidamente nuestra hipótesis en lo que respecta al cálculo de ϕ . Sin embargo, hay que tener en cuenta que, dada la disposición de los ítems, la estimación de la casilla 'd' irá multiplicada en la fórmula de ϕ en principio por 12 (valor teórico de la casilla 'a'), mientras que las casillas 'b' y 'c' irán multiplicadas cada una de ellas por 6 (al multiplicarse una a la otra).

Por tanto, un crecimiento de una unidad en la estimación de 'd' tendrá la misma repercusión en el valor de ϕ que un incremento de dos unidades en la casilla 'b' o en la 'c'. Esto significa que para equilibrar ϕ teníamos que colocar estas dos casillas estereotípicas contra la infrecuente.

De cualquier forma, esto sólo afecta a ϕ porque el nuevo índice que hemos desarrollado estima el crecimiento de cada casilla individual por lo que la existencia de otra casilla estereotípica no afecta a la estimación de cada una de ellas (a no ser en un sentido negativo dado que el crecimiento de otras casillas, independientemente de su naturaleza, supone el decrecimiento relativo de la que estamos considerando).

Como ya indicamos anteriormente el experimento se repitió con dos condiciones, una de ellas haciendo referencia a grupos definidos por una letra (A/B/C), y la otra utilizando, además de las letras, los nombres de grupos sociales concretos (Gallegos / Vascos / Andaluces).

El procedimiento experimental fue como sigue. Se les informó a los sujetos que el estudio se ocupaba de cómo la gente percibe a otras personas y otros grupos, y se les anticipó el tipo de estímulos que iban a ver. Se aclaraba que el número de personas en la información que se les iba a presentar podía variar de unos grupos a otros. En la condición de grupos artificiales se indicó que, para simplificar, cada grupo (que era supuestamente un grupo real) sería designado con una letra.

A continuación se proyectaron las 29 diapositivas, cada una de ellas durante 8 segundos. En cada diapositiva aparecían las

iniciales del nombre de una supuesta persona, el grupo a que pertenece ('miembro del grupo ...'), y una conducta que el sujeto suele realizar. El orden de las frases era aleatorio, excepto por que se procuró que frases estereotípicas del mismo grupo no aparecieran sucesivamente.

Tras la exposición los sujetos debían rellenar dos cuestionarios.

El primer cuestionario comenzaba por la impresión de favorabilidad o desfavorabilidad de cada uno de los dos grupos (vascos y andaluces; B y C) según el material presentado, medida en una escala de 7 puntos. No se hacía referencia al tercer grupo.

La segunda medida pedía a los sujetos una estimación del número de conductas positivas y negativas de cada uno de los dos grupos.

Por último, se solicitaba el recuerdo, bajo un formato de recuerdo libre, de las frases referidas a miembros de cada uno de los dos grupos. Después de finalizado se recogía el primer cuestionario.

El segundo cuestionario presentaba de nuevo, esta vez en el papel, la lista de las conductas originales pero sin los actores, e instaba a adjudicar cada una al grupo con cuyo miembro apareció asociada.

En la condición artificial se preguntaba si se había pensado en algún grupo concreto durante la tarea y en caso afirmativo en cuál o cuáles. También se les pasaban escalas de estereotipia sobre vascos y andaluces, con los rasgos en los cuales se

basaban las conductas que habían sido utilizadas como estímulos. Esto tenía como fin confirmar la estereotipicidad y la irrelevancia del material elegido como tal. Dado que no nos hacían falta muchos sujetos para ello, esta tarea la hicieron sólo los sujetos de la condición artificial, para quienes se hacía referencia en este momento por primera vez a vascos y andaluces, por lo que sus respuestas pudieran considerarse en todo caso como más neutrales.

Por último, todos los sujetos escribieron las hipótesis que ellos creían que tenía este estudio.

En relación al estudio clásico de Hamilton y Gifford (1976), las diferencias fundamentales de nuestro diseño en la condición artificial -dejando de lado la condición de grupos reales en la que obviamente se introducen notables variaciones- serían las siguientes:

- la introducción de dos ítems pertenecientes a un tercer grupo, uno al principio y otro al final, para disminuir los efectos de primacía y recencia.
- la introducción de la evaluación de los grupos como primera medida dependiente, para captar dicha impresión sin ninguna otra influencia.
- la estimación de frecuencias se realizó sin proporcionar ninguna información sobre los totales de ítems negativos o positivos (ni tampoco sobre el número total de ítems de cada grupo).
- la inclusión de la medida de recuerdo libre.

Un total de 54 estudiantes de último curso de bachillerato (16-17 años) participaron en el experimento, 32 en la condición de grupos artificiales (cond. 1) y 22 en la condición de grupos reales (cond. 2).

La participación tuvo lugar conjuntamente en grupos, correspondientes a una clase cada uno.

8.3. Resultados.

De acuerdo a las escalas de estereotipia (en la condición de grupos artificiales) todos los estímulos confirmaron su carácter de estereotípicos o neutros tal como fueron concebidos.

Vamos a ver los resultados por medidas dependientes. Pero antes, vamos a explicar el tipo de contraste estadístico que hemos diseñado para evaluar el efecto selectivo de cada casilla. Esto se aplicará a todas las medidas excepto a la evaluación de los grupos, que sólo consta lógicamente de un valor por grupo y no tiene cuatro casillas en total.

A la hora de contrastar el efecto de la estereotipia con el de la infrecuencia utilizaremos el índice ϕ que nos da una idea del comportamiento simultáneo de todas las celdas. Sin embargo, ya vimos que cuando la hipótesis se basa en el efecto de una casilla concreta, el índice ϕ no es el indicador ideal porque su fluctuación depende de hecho de todas las casillas y de una ecuación que las liga a todas ellas.

Por ello, cuando intentamos ver qué ha ocurrido con una casilla determinada hemos empleado un nuevo índice que hemos desarrollado. En principio, lo que deseamos comparar es el valor de la variable dependiente en esa casilla (memoria, estimación, etc.) con lo que podríamos llamar valor teórico, es decir su valor correcto de acuerdo a los estímulos originales. Queremos saber pues si el valor que le concede el sujeto está por encima o por debajo del valor teórico.

Sin embargo, este contraste sí necesita de una ponderación en relación a lo que ocurra con la totalidad de los ítems. Es decir que si todos los ítems en general, o digamos todas las casillas,

han sido subestimados en relación a sus valores reales, lo que hay que ver es si la casilla que estamos considerando ha sido subestimada en mayor o menor proporción que la generalidad. Y a la inversa, si todas las casillas han sido sobreestimadas, no bastará decir que la nuestra ha sido sobreestimada con respecto al valor teórico sino que habrá que demostrar que ha sido sobreestimada por encima de los demás tipos de ítems para poder hablar propiamente de sobreestimación en esa casilla.

Esta necesidad de ponderación es aún mucho más patente en el caso del recuerdo libre. En esta medida, el recuerdo cae obviamente por debajo de los valores teóricos, puesto que alcanzar estos valores teóricos supondría un recuerdo perfecto de todas las frases. Por tanto todas las casillas presentarán muy probablemente un valor inferior al real, y es obvio entonces que el contraste de la casilla debe tomar en cuenta cómo de alto es el recuerdo de la misma en comparación con el recuerdo de las demás.

El índice ϕ toma en cuenta de hecho todas las casillas pero lo hace ligándolas en una ecuación particular, con lo que una variación en una de ellas repercutirá sobre el valor global de una forma diferente a la variación de otra casilla concreta. Sin embargo el valor final de dicho índice, independientemente de cuáles sean las casillas que lo han determinado, es explicado en términos del efecto de una casilla determinada (normalmente la celda 'd').

En relación a todo esto, hemos elaborado un estadístico que consiste simplemente en la proporción de la puntuación total (de recuerdo, estimación, etc.) que representa la casilla que estamos

considerando. Se divide pues el valor de la casilla por la suma de todas las casillas (incluyendo ella misma). El valor resultante se compara con la misma proporción de la casilla sobre el total, esta vez calculada sobre los valores reales o teóricos tal como aparecieron en los estímulos.

Se trataría pues de saber si la proporción de nuestra casilla sobre el total es superior o inferior a la proporción teórica de la misma casilla en los estímulos. De esta forma, se toma como ponderación la globalidad de los valores, pero sin establecer entre ellos una ecuación que oponga unas casillas a otras y dé así lugar a efectos extraños.

Para contrastar si era significativa la diferencia entre las proporciones teóricas y las empíricas, dado que no teníamos constancia de la distribución de este estadístico, decidimos aplicar un test no paramétrico análogo al test del signo.

Se comprobaba en la distribución de las proporciones empíricas cuántos de los sujetos tenían un valor superior a la proporción teórica y cuántos sujetos tenían un valor inferior a la misma (independientemente de la magnitud de la diferencia entre las dos proporciones). La probabilidad binomial nos permitía saber si dicha distribución de los sujetos era significativamente distinta a aquélla en la que la mitad de los sujetos quedara por debajo del valor teórico y la otra mitad por arriba, que correspondería a la hipótesis nula.

Si la diferencia era significativa, eso nos daría la posibilidad de concluir que las estimaciones de los sujetos eran superiores o inferiores (según el caso) al valor teórico, es decir que sus puntuaciones en la casilla eran más altas o más bajas que lo que

cabría esperar teniendo en cuenta la puntuación general de todas las casillas. A este estadístico lo llamaremos índice de proporciones.

8.3.1. La impresión evaluativa de los grupos.

Si recordamos la distribución de estímulos por categorías veremos que el efecto de la infrecuencia, al pronosticar una mayor distintividad de la casilla 'd', predecirá por tanto una evaluación más negativa para el grupo C ya que la casilla 'd' la componen precisamente comportamientos negativos asignados a ese grupo. Por otro lado, el efecto de la estereotipia reforzaría las casillas 'b' (actos positivos para el grupo C) y 'c' (actos negativos para el grupo B), lo que supondría una mejor evaluación del grupo C que del B. Hay que insistir en que el efecto de la estereotipia sólo se manifestaría en la condición 2 (grupos reales), en la que las conductas estereotípicas o irrelevantes adquieren este sentido. En la condición 1 (grupos artificiales) el único efecto que cabe esperar es el de la infrecuencia.

En definitiva, mientras la infrecuencia impulsaría a una evaluación más favorable para el grupo B que para el C, la estereotipia empujaría en el sentido contrario, en el de una visión más positiva de C que de B.

Estas fueron las evaluaciones de los sujetos.

FAVORABILIDAD PERCIBIDA DE CADA GRUPO

GRUPO B	GRUPO C
COND.1: 4,12	COND.1: 4,68
COND.2: 4,36	COND.2: 5,22

(*) El rango de valores posibles es de 1 a 7.

En la condición 1, contra lo esperado, la evaluación es más alta para el grupo C que para el B, aunque la diferencia no es significativa. En la condición 2, la diferencia entre la evaluación de ambos grupos aumenta y encontramos una tendencia marginal a la significación ($t= 1,95$; g.l.= 21; $p=0,065$).

En esta última condición parece encontrarse un efecto de la estereotipia, aunque débil, reflejado en esa mejor evaluación del grupo C (andaluces) que es casi significativa. No puede hablarse sin embargo de que este efecto sea más fuerte que el de la infrecuencia por la sencilla razón de que este último no se da en absoluto en esta variable. Como lo prueba el hecho de que en la condición 1 (donde no incide la estereotipia) la evaluación del grupo C no es más negativa sino también más positiva que la otro grupo.

8.3.2. La estimación de frecuencias.

Simplemente recordemos aquí que mientras la infrecuencia tendería a producir un incremento de la casilla 'd' y consecuentemente un ϕ negativo, la estereotipia provocaría una subida de las casillas 'b' y 'c' y un ϕ positivo.

La media de las estimaciones en cada casilla es la siguiente.

		FRECUENCIA ESTIMADA POR CASILLA	
		GRUPO B	GRUPO C
C O N D U C T A S	+	(12) a	(6) b
		COND.1: 5,72	COND.1: 6,10
		COND.2: 5,77	COND.2: 6,90
	-	(6) c	(3) d
		COND.1: 5,79	COND.1: 4,10
		COND.2: 5,04	COND.2: 3,36

(*) Entre paréntesis, los valores correctos.

A primera vista, se observa un ligero aumento de la casilla 'd' como pronostica el efecto de la infrecuencia, pero sobre todo una gran bajada de la celda 'a' respecto a su valor real. Por su parte, las casillas 'b' y 'c' presentan un panorama complejo pues mientras la primera sube en la condición 2 respecto a la 1 y también respecto a su valor teórico tal como pronostica el efecto de la estereotipia, en la casilla 'c' ocurre exactamente lo contrario.

De cualquier forma, la diferencia entre la estimación en las dos condiciones no es significativa en ninguna de las cuatro casillas. El hecho de que estas diferencias significativas no se

produzcan implica que no podemos hablar de efecto de la estereotipia pues éste, al aparecer sólo en la condición 2, debería provocar una variación significativa entre condiciones en las dos casillas correspondientes.

La fuerte bajada de la casilla 'a' presagia un índice ϕ positivo, como así sucede: la media de ϕ es igual a 0,13 en la condición 1, y a 0,16 en la condición 2. Tan sólo este último valor es significativamente³ distinto de 0.

Si nos rigiéramos por ϕ concluiríamos que en principio no se ha producido el efecto de la infrecuencia (cond. 1) y que sí se ha producido el de la estereotipia, el cual ha logrado un coeficiente positivo y significativamente distinto de 0 en la condición 2. Sin embargo ya hemos visto antes que este efecto no se ha producido por la ausencia de significatividad en las diferencias entre condiciones en la celda 'b' y por la inversión de los resultados esperados en la 'c'.

En realidad, este ϕ positivo se debe como ya sabemos a la bajada de la casilla 'a' que implica que el factor (a x d) sea menor que (b x c). Esto demuestra una vez más la improcedencia de usar ϕ para comprobar hipótesis de este tenor.

En cuanto a nuestro índice de proporciones ponderadas, presenta los resultados siguientes:

- casilla 'a'. Subestimación significativa y bastante intensa en ambas condiciones. (Cond.1: 1 caso por encima del valor teórico y 27 por debajo; $p < 0,0001$) (Cond.2: 1 caso por encima y 21 por debajo; $p > 0,0001$).

³. Los contrastes de significatividad no se hacen directamente con los valores de ϕ sino con los de su transformada de Fisher, tal como es usual en la literatura.

- casilla 'b'. Sobreestimación relativa especialmente en la condición 2, en la cual el efecto es plenamente significativo. (Cond.1: 20 casos por encima y 9 por debajo; $p < 0,0633$) (Cond.2: 20 casos por encima y 2 por debajo; $p = 0,0001$).

- casilla 'c'. No hay diferencias significativas entre las estimaciones y la proporción teórica. (Cond.1: 16 casos por encima y 13 por debajo; n.s.) (Cond.2: 12 por encima y 10 por debajo; n.s.).

- casilla 'd'. Hay una tendencia a una estimación mayor que el correspondiente valor teórico, que es significativa en la condición 1 pero no llega a serlo en la 2. (Cond.1: 23 casos por encima y 6 por debajo; $p = 0,0030$) (Cond.2: 15 por encima y 6 por debajo; $p > 0,0780$).

Este cuadro puede resumirse de la siguiente forma: una fuerte subestimación de la casilla más frecuente ('a'), y una ligera sobreestimación de la casilla infrecuente ('d') amortiguada en la condición 2. Esta reducción del efecto de la casilla infrecuente en la condición 2 probablemente se deba al efecto simultáneo (en esta segunda condición) de la estereotipia en la casilla 'b', dado que al manejar proporciones la subida de una casilla implica la bajada relativa de las otras.

En definitiva, el resumen de la estimación de frecuencias nos muestra por un lado un efecto débil de la infrecuencia y por otro un efecto de la estereotipia que es claro en una casilla pero inexistente en la otra. Ambos fenómenos son de una dimensión mucho más reducida que el descenso de la celda más frecuente.

El patrón de disminución de la casilla más frecuente y a la vez de aumento de la infrecuente parece más compatible con el modelo de regresión perceptiva a la media que postulamos en el capítulo anterior (los valores extremos obtienen una estimación que tiende a la media) que con el proceso particular de la infrecuencia.

8.3.3. La asignación de las conductas a los grupos.

De nuevo, aquí se oponen la predicción de la infrecuencia sobre el crecimiento de la celda 'd' con el pronóstico de la estereotipia sobre la subida de las casillas 'b' y 'c'.

Esta medida tiene un componente de memoria mucho más claro que la anterior, la cual ya vimos en el experimento precedente que no parece influenciada por la memoria, y podemos asimilarla a una prueba de reconocimiento. Por tanto, sus conclusiones podrán ser aplicadas y explicadas con mucho mayor motivo en términos de un proceso de memoria.

Los resultados los calculamos de dos formas, una tomando en cuenta sólo las asignaciones correctas a un grupo y no contabilizando por tanto los errores; y dos, aceptando todas las respuestas fueran acertadas o no. La primera tiene la ventaja de que se refiere estrictamente al material de que se trate en cada caso, por ejemplo las celdas estereotípicas contendrán exclusivamente ítems estereotípicos. La segunda tiene la ventaja de que la percepción y la evaluación final del grupo por parte del sujeto dependerán de lo que él crea recordar, sea esto acertado o no.

Ambas medidas dieron de cualquier forma resultados bastante similares. Decidimos presentar aquí los datos totales (aciertos

más atribuciones erróneas) por el hecho de que, al aproximarse en muchos casos los valores empíricos al valor teórico (cosa que no sucedía por ejemplo en el recuerdo libre), la magnitud del efecto quedaba potencialmente disminuida si tomábamos solamente en cuenta los aciertos. Por ejemplo, aunque la saliencia de una casilla estereotípica fuera muy grande, no había más que 6 ítems acertados posibles en ella, con lo que el efecto (tomando en cuenta sólo los aciertos) no podía subir más de ahí ni superar el valor teórico, y su fuerza dependería entonces de los errores en otras casillas. Esto no ocurría obviamente si contabilizábamos todas las asignaciones. Facilitamos pues los resultados del conjunto de las asignaciones, sin restricciones con arreglo a la exactitud.

ASIGNACION TOTAL DE CONDUCTAS A GRUPOS

		GRUPO B		GRUPO C	
C O N D U C T A S	+	(12) a		(6) b	
		COND.1:	8,21	COND.1:	8,43
		COND.2:	8,09	COND.2:	8,86
	-	(6) c		(3) d	
		COND.1:	5,21	COND.1:	3,21
		COND.2:	6,04	COND.2:	2,59

(*) Entre paréntesis, los valores correctos.

Se observa que mientras las casillas 'c' y 'd' parecen mantenerse alrededor de sus valores exactos, la casilla más frecuente ('a') baja de nuevo con claridad y la 'b' sube también de forma apreciable.

El valor de ϕ es sólo ligeramente positivo en la condición 1 ($\phi = 0,08$, que no es significativamente distinto de 0), pero es ostensiblemente positivo en la segunda condición ($\phi = 0,23$, significativamente superior a 0) como hacía presagiar la distribución de valores en la tabla. Una vez más, ϕ no es un indicador válido para los procesos que intentamos explicar y no sabemos en qué medida su valor pueda venir mejor explicado por la subida de 'b' o por la bajada de 'a'.

Volviendo a nuestro indicador de proporciones, los resultados que obtuvimos quedaron así:

- Subestimación de la casilla 'a', aún más intensa en la condición 2. (Cond.1: 5 casos por encima del valor teórico y 25 por debajo; $p=0,0005$) (Cond.2: ningún caso por encima y 21 por debajo; $p>0,0001$).
- Claro crecimiento de la casilla 'b', especialmente en la segunda condición. (Cond.1: 24 casos por encima y 6 por debajo; $p=0,0019$) (Cond.2: ningún caso por encima y 21 por debajo; $p>0,0001$).
- Ligera sobreestimación de la casilla 'c' exclusivamente en la segunda condición, que sólo es marginalmente significativa. (Cond.1: 14 casos por encima y 12 por debajo; n.s.) (Cond.2: 13 por encima y 5 por debajo; $p>0,0963$).

- Mantenimiento de la casilla 'd' en torno a sus valores teóricos o reales. (Cond.1: 12 casos por encima y 14 por debajo; n.s.) (Cond.2: 7 por encima y 11 por debajo; n.s.).

En conclusión, podemos hablar de la ausencia de un efecto de la infrecuencia, cuya casilla permanece invariable; del descenso una vez más de la casilla más frecuente; y del efecto de la estereotipia, débil en la casilla 'c' pero fuerte en la 'b'. Este efecto de la estereotipia queda reflejado en el aumento relativo de las sobreestimaciones de dichas casillas en la condición 2.

Es reseñable que con esta variable dependiente aparece por primera vez un efecto de la estereotipia, aunque sólo marginalmente significativo, en la casilla 'c', mientras desaparece el efecto de la infrecuencia.

Así pues, en esta medida más vinculada a la memoria se intensifica el efecto de la estereotipia y se desvanece el de la distintividad por infrecuencia.

8.3.4. El recuerdo libre.

Por último, la medida que mejor aborda la memoria como proceso mediador de los efectos estudiados, y en concreto la capacidad de recuperación de distintos tipos de información.

Las previsiones basadas en la infrecuencia y en la estereotipia son idénticas a las de las medidas anteriores.

También aquí, repetimos los cálculos para recuerdos acertados y para recuerdos totales. Los resultados de ambos son similares. Presentamos esta vez los del recuerdo exacto, libres esta vez del problema de un límite superior al efecto (como ocurría con las asignaciones), porque en esta ocasión el número medio de ítems recordados en cada casilla es claramente inferior al real ya que el recuerdo dista de ser perfecto. Esto nos garantiza que los ítems de cada casilla corresponden exclusivamente al tipo de material planeado (estereotípico o irrelevante).

RECUERDO LIBRE EXACTO POR CASILLAS

GRUPO B		GRUPO C	
C O N D U C T A S	+	(12) a	(6) b
		COND.1: 1,53	COND.1: 1,40
		COND.2: 1,54	COND.2: 2,22
	-	(6) c	(3) d
		COND.1: 1,15	COND.1: 0,21
		COND.2: 2,00	COND.2: 0,50

(*) Entre paréntesis, los valores correctos.

En una primera observación, da la sensación de que dentro de un tono bajo de recuerdo, son especialmente reducidos los de la casillas 'd' y 'a', esta última teniendo en cuenta la alta

frecuencia de los estímulos originales. Paralelamente, se nota un crecimiento de las casillas estereotípicas ('b' y 'c') en la condición 2, tal y como cabía esperar.

Q confirma la sensación de una bajada relativa de las casillas 'a' y 'd' respecto a las 'b' y 'c', con unos valores muy positivos tanto en una condición como en la otra (Cond. 1.: $\phi = 0,47$; Cond.2: $\phi = 0,42$; ambos totalmente significativos respecto a 0).

De nuestro índice de proporciones se desprenden los puntos siguientes:

- casilla 'a'. La subestimación respecto a los valores empíricos no es significativa en la condición 1 pero sí en la 2. (Cond.1: 10 casos por encima del valor teórico y 20 por debajo; n.s.) (Cond.2: ningún caso por encima y 22 por debajo; $p > 0,0001$).

- casilla 'b'. Sobreestimación, más fuerte en la condición 2. (Cond.1: 21 casos por encima y 8 por debajo; $p = 0,0259$) (Cond.2: 18 casos por encima y 4 por debajo; $p = 0,0043$).

- casilla 'c'. Sobreestimación, sólo marginalmente significativa, en la condición 2. (Cond.1: 16 casos por encima y 14 por debajo; n.s.) (Cond.2: 16 casos por encima y 6 por debajo; $p = 0,0500$).

- casilla 'd'. Subestimación en la condición 1, que ya no es significativa en la condición 2. (Cond.1: 4 casos por encima y 25 por debajo; $p = 0,0002$) (Cond.2: 8 casos por encima y 18 por debajo; n.s.).

En resumen, tenemos un recuerdo proporcionalmente bajo de la casilla más frecuente en la condición 2, probablemente explicado

por la subida de otras casillas en esta condición que implican una bajada relativa de ésta; y un recuerdo alto en las casillas estereotípicas 'c' y sobre todo 'b' como lo muestra el incremento del mismo en la condición 2.

El único resultado sin explicación clara es el escaso recuerdo de la casilla 'd' en la condición 1, donde además no actúa la estereotipia y por tanto no existe el incremento de las otras casillas que podría determinar un descenso relativo de ésta. En cualquier caso, el efecto previsto por la infrecuencia no aparece.

8.4. Conclusiones.

Por medidas, nuestros resultados podrían resumirse así.

En la evaluación de los grupos, hay indicios muy tenues de un efecto de la estereotipia pero no hay rastro de un efecto de la infrecuencia.

En la estimación de frecuencias, hay una sobreestimación mediana de la casilla infrecuente, acompañada de una fuerte subestimación de la más frecuente. Estos resultados encajan en el patrón propuesto en el capítulo anterior sobre regresión perceptiva a la media. De cualquier forma, el efecto más intenso de toda la tabla es, con diferencia, la subestimación de 'a' y no la sobreestimación de 'd'.

La estereotipia tiene un efecto claro sobre una celda pero inexistente sobre la otra. En cuanto al predominio relativo entre los efectos de la infrecuencia y de la estereotipia, los resultados parecen favorecer a este último puesto que en la condición 2 (en la que ambos coinciden) la incidencia de la

infrecuencia es sólo marginalmente significativa mientras que la de la estereotipia es, al menos en un caso, más clara.

La asignación de conductas a grupos confirma de nuevo la subestimación de la casilla más frecuente. Desaparece ahora por completo el efecto de la infrecuencia, mientras que la estereotipia se manifiesta ya no sólo en la casilla 'b' sino también, aunque marginalmente, en la 'c'.

El recuerdo libre muestra una subestimación mucho más amortiguada (sólo en una condición) de la casilla más frecuente; un efecto de la estereotipia, de nuevo claro en una casilla y ligero en la otra; y una inexistencia del efecto de la infrecuencia que llega incluso, sin explicación aparente, a oscilar en la dirección contraria en la condición 1.

Las conclusiones fundamentales podrían ser las siguientes.

La primera es un claro descenso tanto en memoria como en estimación de la casilla más frecuente. El hecho de que el descenso sea rotundo en la estimación de frecuencias pero mucho más matizado en el recuerdo libre favorece la interpretación de que éste no es un proceso basado en la memoria sino en lo que hemos llamado regresión perceptiva a la media de la estimación.

La segunda es la levedad del efecto de la infrecuencia que si bien aparece en las estimaciones de frecuencias, va desvaneciéndose conforme la medida está más relacionada con el efecto de la memoria hasta incluso invertirse en el recuerdo libre. Esto implica que tal efecto no parece estar basado en una

distintividad mediada por la memoria como afirman los autores que lo han estudiado. Además, esto confirma una vez más la improcedencia de usar medidas de estimación de frecuencia para abordar procesos de relacionados con la memoria selectiva.

La tercera conclusión, que se desprende de las dos anteriores, es que el llamado efecto de la distintividad por la co-infrecuencia bien pudiera explicarse, al menos en parte, por una regresión a la media de las estimaciones de las frecuencias más extremas, tanto las más altas como las más bajas.

Por último, se confirma la existencia de un efecto de la estereotipia en la formación de correlaciones ilusorias, que es más claro cuando las medidas están muy vinculadas a la memoria y más difuso cuando se trata de estimaciones. Este efecto, por tanto, sí parece atribuible a la memoria selectiva. Dicha incidencia de la estereotipia se mostró, al menos en nuestro caso, de manera mucho más clara cuando se trataba de rasgos estereotípicos positivos que cuando afectaba a rasgos estereotípicos negativos.

Puede tratarse entonces de que, por fin, hayamos encontrado una situación donde la valencia incide sobre el recuerdo selectivo. Pero también puede deberse a factores como que el material utilizado con los vascos no sea tan estereotípico como el usado con los andaluces. De hecho, cuando miramos la puntuación media de los rasgos en cuanto a lo típicos que son de los dos grupos (en las escalas aplicadas sólo en la condición de grupos artificiales), vemos que los rasgos estereotípicos de los

andaluces tenían una puntuación más alta en general que la de los estereotipicos de los vascos.

REFERENCIAS

Bodenhausen, G.V. "Stereotypic Biases in Social Decision Making and Memory: Testing Process Models of Stereotype Use" Journal of Personality and Social Psychology. 1988, 55 (5). pg. 726-737

Brown, J. "An analysis of recognition and recall and of problems in their comparison" en Brown, J. Recall and Recognition. John Wiley & Sons. Londres. 1976.

Cantor, N. & Mischel, W. "Traits as Prototypes: Effects on Recognition Memory" Journal of Personality and Social Psychology. 1977, 35 (1). pg. 38-48

Fiedler, K. & Hemminger, U. & Hofmann, C. "On the origin of illusory correlation" European Journal of Social Psychology. 1984, 14. pg. 191-201

Hamilton, D.L. & Gifford, R.K. "Illusory Correlation in Interpersonal Perception: A Cognitive Basis of Stereotypic Judgments" Journal of Experimental Social Psychology. 1976, 12. pg. 392-407

Hamilton, D.L. & Rose, T.L. "Illusory Correlation and the Maintenance of Stereotypic Beliefs" Journal of Personality and Social Psychology. 1980, 39 (5). pg. 832-845

Hastie, R. & Park, B. "The Relationship Between Memory and Judgment Depends on Whether the Judgment Task is Memory-Based or On-Line" Psychological Review 1986, 93 (3). pg. 258-268

Howard, J.W. & Rothbart, M. "Social Categorization and Memory for In-Group and Out-Group Behavior" Journal of Personality and Social Psychology. 1980, 38 (2). pg. 301-310

Jiménez Jiménez, C. & Pérez Rosa, J. "Diseños experimentales en ciencias de la conducta: Un método de análisis de varianza de libre distribución (no paraétrico)" Anuario de Psicología. 1989, 42 (3). pg. 32-47

Malpass, R.S. "Effects of attitude on learning and memory: The influence of instruction-induced sets" Journal of Experimental Social Psychology. 1969, 5. pg. 441-453

Pettigrew, T.F. "Extending the Stereotype Concept" en Hamilton, D. Cognitive processes in stereotyping and intergroup behavior. Erlbaum. Hillsdale, N.J. 1981.

Richter, M.L. & Seay, M.B. "ANOVA Designs With Subjects and Stimuli as Random Effects: Applications to Prototype Effects on Recognition Memory" Journal of Personality and Social Psychology. 1987, 53 (3). pg. 470-480

Rothbart, M. "Memory processes and social beliefs" en Hamilton, D. Cognitive processes in stereotyping and intergroup behavior. Erlbaum. Hillsdale, N.J. 1981.

Rothbart, M. & Fulero, S. & Jensen, C. & Howard, J. & Birrell, P. "From Individual to Group Impressions: Availability Heuristics in Stereotype Formation" Journal of Experimental Social Psychology. 1978, 14. pg. 237-255

Spears, R. & Van der Pligt, J. & Eiser, J.R. "Illusory Correlation in the Perception of Group Attitudes" Journal of Personality and Social Psychology. 1985, 48 (4). pg. 863-875

Spears, R. & Van der Pligt, J. & Eiser, J.R. "Generalizing the Illusory Correlation Effect" Journal of Personality and Social Psychology. 1986, 51 (6). pg. 1127-1134

Weber, R. & Crocker, J. "Cognitive Processes in the Revision of Stereotypic Beliefs" Journal of Personality and Social Psychology. 1983, 45 (5). pg. 961-967.

Wilson, K.V. "A distribution test of Analysis of Variance hypotheses" Psychological Bulletin. 1956, 53. pg. 96-101

CAPITULO VIII. CONCLUSIONES.

Los objetivos de esta tesis eran básicamente dos.

El primero es más bien de tipo teórico y genérico: profundizar en la comprensión del concepto de estereotipo, en su utilización en ciencias sociales, y del fenómeno que representa.

El segundo objetivo es empírico y mucho más concreto: evaluar la posible contribución de la memoria selectiva al proceso de perpetuación de los estereotipos.

La primera parte de la tesis, orientada al primer objetivo, comienza con una revisión del origen etimológico de la palabra 'estereotipo', de sus distintas acepciones y de su uso en la actualidad (Capítulo I). Veíamos como la palabra estereotipo fue inventada para definir planchas tipográficas con tipos fijos que permitían una reimpresión indefinida sin tener que componer de nuevo la página, con el consiguiente ahorro económico y temporal. Esta noción de repetición sistemática y de recuperación de algo previamente elaborado fue la que se incorporó, a partir de su uso crecientemente metafórico en el lenguaje cotidiano, a las ciencias sociales para definir la imagen de un grupo social. Muchas de las polémicas que tendrían lugar después sobre la naturaleza de los estereotipos, como la dificultad para cambiarlos o su función cognitiva y económica de simplificación de la realidad, tienen un eco claro en el origen etimológico de la palabra.

Sin embargo, aunque la rigidez o estabilidad que a menudo se les ha atribuido a los estereotipos podría venir avalada por su

significado tipográfico original, no ocurre así con la imputación de falsedad.

A continuación iniciábamos la revisión del concepto ya dentro de las ciencias sociales a partir de la obra de tres autores clásicos en este campo: Lippmann, Adorno y Allport (Capítulo II).

Walter Lippmann es el introductor del concepto en la ciencia social. La ambigüedad en su definición del concepto de estereotipo, que viene a ser algo así como cualquier percepción construida socialmente de acuerdo a sucesos anteriores, la compensa con la multiplicidad de sus sugerencias. Es el primero en destacar las funciones cognitivas de la estereotipia para la percepción la realidad, pero no olvida además su fuerte componente emotivo y evaluativo, ni su incardinación en la estructura social como producto, y como defensa, de los valores de un grupo. Incluso menciona ya el recuerdo selectivo como una de las vías de perpetuación de la realidad. Aunque Lippmann señala los peligros de los estereotipos, los cuales pueden llevar a una percepción rígida e inalterable del mundo, no puede decirse que los conceptúe como un sesgo o un error por dos razones: considera que no hay alternativa a los mismos en una percepción normal, y mantiene que sus posible efectos negativos pueden obviarse mediante la intracepción.

Theodor Adorno escribe, junto a varios colegas, una obra monumental cuya intención primera es estudiar científicamente el prejuicio para evitar que episodios como el nazismo puedan volver a repetirse. Parte del prejuicio como un síndrome de la personalidad que afecta a todos los exogrupos, y que se

originaría en la infancia provocado por una educación autoritaria. Las minorías marginadas serían pues una cabeza de turco socialmente aceptada contra quien poder expresar la agresividad y las frustraciones acumuladas contra los padres, y posteriormente contra otras figuras de autoridad, desde la niñez. La estereotipia constituye para Adorno un modo de percepción en rígidas categorías que ayuda a hacer menos peligrosa la realidad, de manera que ésta no desmonte todo el entramado de creencias en el que se basa el prejuicio. Tanto el prejuicio como la estereotipia serían básicos para mantener un precario equilibrio psíquico en el individuo prejuicioso, mientras que los contenidos concretos de los estereotipos serían meros síntomas.

Esta obra, de marcada influencia psicoanalítica, constituye un estudio profundo sobre los aspectos emocionales que pueden ir vinculados a la estereotipia, pero peca de un psicologismo excesivo y responde en verdad a unas coordenadas espacio-temporales muy concretas. De ella se desprende un acendrado pesimismo pues actuar sobre los síntomas no solucionará la enfermedad. Hoy en día esta perspectiva es ampliamente minoritaria.

Allport escribe su libro en 1954 sobre el prejuicio con un propósito enciclopédico y con una intención de intervención social aún más clara que en el caso anterior.

Incluye todos los enfoques que se habían ocupado del prejuicio hasta la fecha y, aunque pretende situarse en una postura ecléctica y equidistante, no puede evitar que la orientación psicoanalítica de "La personalidad autoritaria" sea su influencia principal. A pesar de esto, le cabe el mérito de recuperar el

tema de la funcionalidad cognitiva y la importancia de la categorización, y por otra parte sus análisis tienen indudablemente un componente social más intenso que el de de Adorno. Destaca en este sentido por ejemplo su aproximación al conflicto que la propia persona con prejuicios experimenta entre su etnocentrismo y algunos de los otros valores que él mismo y su grupo manifiestan defender. En el lado cognitivo, también Allport menciona el recuerdo selectivo como medio de perpetuar los estereotipos.

El estereotipo lo concibe como una creencia errónea asignada a una categoría con una función racionalizadora de nuestra conducta en relación hacia esa categoría social. Una vez más, el estereotipo tiene como misión proteger el prejuicio que está debajo de él, y su contenido concreto no es demasiado relevante puesto que puede variar según el contexto siempre que no ponga en peligro a dicho prejuicio.

El siguiente paso fue abordar el concepto de estereotipo desde una perspectiva cronológica, desde sus inicios a las concepciones actuales pasando también por su distintas formas de medición (Capítulo III). En los primeros tiempos, y a partir de una lectura de Lippmann en clave exclusivamente negativa, los estereotipos mantienen una estrecha vinculación con el prejuicio y se consideran como la parte cognitiva del mismo. De acuerdo al problema socialmente más candente en los Estados Unidos de la época, había que averiguar por qué la sociedad mantenía una imagen desfavorable, sin aparente justificación real, de varias minorías étnicas. Aquí encaja perfectamente el concepto de estereotipo que de esta forma queda ya acotado para describir

grupos sociales, algo que no aparecía en la obra de Lippmann en la que el concepto se aplicaba también a otros contenidos.

De aquí se sigue que los estereotipos serán vistos como algo negativo, erróneo y pernicioso, que hay que eliminar si se puede. Es lo que hemos llamado concepción patológica de la estereotipia. Dentro de esta visión dominante en general, las polémicas sobre el grado de falsedad y rigidez de los estereotipos, y las causas de las mismas, están en pleno apogeo. Una de las batallas clásicas se libró por ejemplo en torno al concepto de 'fondo de verdad' que afirmaba que el estereotipo tenía un origen en la realidad pero después terminaba alejándose de la misma en alguna medida.

Uno de los componentes básicos de esta visión de la estereotipia va a ser el consenso social, ya que el estereotipo es producto de una imagen socialmente admitida y difundida.

De la mano de una pérdida de actualidad del problema del prejuicio, especialmente en la sociedad estadounidense, y de la oscilación cognitiva de la psicología social, se produce un auténtico corrimiento teórico y empírico que alterará completamente la faz de los estereotipos en la ciencia social. La señal de partida la da un artículo de Tajfel en el año 1969. A partir de entonces se suceden vertiginosamente los estudios que tratan de los efectos de los estereotipos en el procesamiento de la información. Esto da la oportunidad de que los procesos cognitivos postulados en su momento por los autores clásicos, y particularmente para nuestro caso el de la memoria confirmatoria, sean ahora investigados empíricamente.

Paralelamente, el concepto de estereotipo sufre, una vez

desembarazado del pesado lastre del prejuicio, una notable evolución. Para empezar, ya no sólo deja de ser algo patológico sino que se le suele considerar producto de un proceso normal de percepción. Se produce al mismo tiempo lo que hemos llamado un proceso de neutralización, por el cual varios de los componentes esenciales del mismo van dejándose de lado hasta llegar a equiparar al estereotipo con la ambigua noción cognitiva de 'esquema', dentro de la línea de la cognición social. Un caso paradigmático es el del consenso social, que muchos autores eliminan de la definición de estereotipo, lo que les permite hablar incluso de 'estereotipos personales'.

Esta corriente, que prácticamente se adueña de la disciplina en lo que se refiere a la estereotipia, abre grandes campos a la investigación empírica y ayuda a rescatar a los estereotipos del nivel descriptivo en que se encontraban.

Sin embargo, la mimesis con la psicología cognitiva y el olvido del componente social son tan ostensibles que a menudo hacen reflexionar sobre el sentido de que sea la psicología social, y no la psicología cognitiva exclusivamente, la que acometa estos estudios. Si realmente los estereotipos funcionan como cualquier otro esquema o categoría, ¿qué sentido tiene que los psicólogos sociales se fijen en ellos?

El propio Tajfel ya advirtió contra los excesos cognitivos que diluyen la misma noción social de estereotipo. A menudo, incluso tratándose de un estudio cognitivo, se podrían incorporar variables y procesos sociales o emocionales que mejoren el poder explicativo de las teorías. Pero esta óptica integradora suele brillar por su ausencia. Nuestra posición es que los aspectos

sociales deben ser tomados en cuenta, no sólo en cuanto que son componentes intrínsecos del concepto y determinantes de su relevancia social, sino porque incluso a la hora de investigar el procesamiento cognitivo la propia naturaleza social del estereotipo puede influir sobre este funcionamiento cognitivo.

La visión de los estereotipos como un fenómeno grupal, tanto en su vertiente intragrupal como en su vertiente intergrupala, ha merecido una atención muy minoritaria en la investigación. Con frecuencia, se recurría a las variables sociales sólo cuando había que dar cuenta de un cambio en los estereotipos a través del tiempo, que no podía explicarse de otra forma.

A pesar del cambio en el panorama que supuso la evolución cognitiva, el núcleo de interés en la cuestión de la estereotipia se sigue dirigiendo a sus efectos negativos, antes achacados al prejuicio y ahora considerados sesgos en el procesamiento cognitivo. Si no fuera por estos efectos perversos, el estereotipo, ahora visto como algo neutral y aséptico, no suscitaría mayor interés.

En este sentido, uno de los objetivos fundamentales de investigación lo conforman los mecanismos o sesgos de perpetuación, dentro de los cuales se inscribe la memoria selectiva, que constituirá el tema central de la segunda parte de la tesis y de la investigación empírica.

Una vez terminado un repaso cronológico a la evolución del concepto de estereotipo, nos ocupamos de varias cuestiones teóricas que eran relevantes para el fenómeno en general. Entre ellas podemos citar la problemática relativa a lo que hemos llamado 'malestar en la categorización', esto es, la resistencia

a tratar a las personas, y sobre todo a que nos traten, en relación a los grupos a los que pertenecen. Esto genera una incomodidad y una sensación de injusticia si la decisión es negativa, especialmente en nuestra cultura individualista, pero por otro lado no podemos afrontar el coste cognitivo, temporal y aun económico de afrontar a cada sujeto 'ex novo' y exclusivamente en función de sus características individuales. El ejemplo del coste de un juicio penal, una de las escasísimas instancias en que la sociedad está organizada para juzgar sólo comportamientos y actitudes individuales, constituye una muestra clara de lo inviable de conducirnos de este modo en nuestras interacciones cotidianas.

Otra de las cuestiones teóricas que afrontamos fue la del grado de creencia en el estereotipo, y más concretamente la separación entre creencia y conocimiento del estereotipo.

Esto es absolutamente relevante para nuestro trabajo empírico puesto que uno de los 'leit motiv' del mismo va a ser la idea de que el mero conocimiento de un estereotipo, aun sin creer en el mismo, puede tener efectos cognitivos.

En nuestra propia definición de estereotipo, intentamos rescatar aspectos que creemos fundamentales: una imagen compartida que existe en un grupo social relativa a las características atribuidas a los miembros de otro grupo. Destaca el componente social, que es a nuestro juicio el que determina la singularidad del estereotipo, tanto desde el punto de vista activo como desde el pasivo; se requiere que sea algo compartido consensualmente en un grupo social, y además que sea referido a individuos en cuanto miembros de otro grupo.

Por último, repasamos las distintas formas de medir los estereotipos desde la lista de adjetivos clásica de Katz y Braly hasta las usuales escalas.

Después de examinar el concepto de estereotipo bajo el prisma de la ciencia social, resolvimos preguntar a personas, similares a las que utilizamos en nuestras muestras experimentales, sobre la noción que ellos tenían de la palabra estereotipo y del fenómeno en general (Capítulo IV).

Hallamos una visión múltiple y bastante neutra de la palabra, cuya definición estaba lejos de provocar un consenso. Nuestros sujetos pensaban que la estereotipia era algo muy generalizado pero no expresaban una visión necesariamente negativa de los grupos. Por otro lado la opinión sobre la fiabilidad de los mismos y sobre la validez de hablar generalizando sobre grupos sociales estaba dividida. La existencia de estereotipos se atribuía tanto a las características de quienes los tenían como a las de los que eran objeto de ellos.

La inclusión de escalas nos permitió comprobar que había una divergencia clara entre el grado de estereotipia que una persona reconocía y la que manifestaba sobre grupos sociales concretos, y que esta última no dependía de la comprensión del estereotipo ni de la percepción de la bondad o maldad del mismo.

Asimismo se constató que cuando los sujetos tenían que reflexionar sobre la estereotipia en primer lugar, moderaban luego su grado de estereotipia sobre grupos concretos. Esto lo interpretábamos como la existencia de una cierta norma social contra la estereotipia, que funcionaba incluso para los sujetos que no la reconocían como propia.

La reflexión sobre los mecanismos de perpetuación de los estereotipos (Capítulo V) nos servía de puente entre la primera parte teórica sobre el concepto de estereotipo y la segunda parte empírica que se ocupaba de uno de los mecanismos concretos de perpetuación, a través de la memoria.

Además del recuerdo selectivo y de otros sesgos en el procesamiento cognitivo hay un amplio abanico de modos de lograr la autoconfirmación, desde la consideración de lo desconfirmante como excepcional, hasta un proceso de atribución causal más elaborado para los sucesos desconfirmantes que los explica en razón a causas externas y les priva por ello de su poder generalizador a otros miembros del grupo.

La misma evidencia que el individuo percibe, sobre todo si es ambigua, puede ser interpretada con la ayuda de los estereotipos, lo cual provocará con frecuencia una interpretación convergente con los mismos. Por otro lado, se ha comprobado en varias situaciones experimentales que cuando los sujetos han de verificar una hipótesis que se les suministra, tienden a emplear estrategias confirmatorias en lugar de falsacionistas con lo que aumentan las posibilidades de obtener un resultado confirmatorio, proceso este que bien pudiera estar funcionando también en el caso de los estereotipos.

Por último, un fenómeno cuya potencialidad autoconfirmadora es de una naturaleza cualitativamente distinta y de orden superior, por su capacidad para confirmar no ya la percepción sino la propia realidad percibida, es el de las profecías que se cumplen a sí mismas. La existencia de una expectativa social, en nuestro caso de un estereotipo, puede orientar la conducta y la

interacción social de forma que las personas objeto de tales expectativas terminen por confirmarlas. Este proceso, que ha suscitado un gran interés en varias áreas de la ciencia social, tiene sin embargo un funcionamiento que está lejos de ser automático o universal, condicionado a otros factores como el conocimiento de la expectativa por parte de las personas objeto de las mismas y su deseo de confirmarlas en cada caso.

El intento de cambiar los estereotipos --y antes, de eliminarlos-- está como hemos visto en la raíz del interés de los psicólogos sociales por los mismos. En un principio el contacto con el exogrupo era el método más estudiado, pero pronto se vio que no cualquier tipo de contacto reduce los estereotipos y en algunos casos puede incluso intensificarlos. Recientemente, la corriente cognitiva ha intentado buscar técnicas de tipo igualmente cognitivo para disminuir los estereotipos, como incidir sobre la saliencia de la propia categorización social que les sirve de base, o diluirlos añadiendo más información irrelevante sobre el exogrupo.

Algunos autores señalan la importancia de la estructura social intergrupal a la hora de cambiar los estereotipos.

Sin embargo, la corriente dominante de la psicología social parece haber buscado invertir la secuencia que vincula los estereotipos a la estructura y la coyuntura social para, incidiendo sobre los primeros mediante recetas de corte psicológico, intentar modificar estas últimas y disminuir por ejemplo el conflicto. Por tanto, en la medida en que se concluya que todo depende de la estructura social, este intento habrá fracasado.

La segunda parte se concentra en la relación de los estereotipos con la memoria, y en concreto en la hipótesis ya citada del recuerdo selectivo como vía de autoconfirmación.

En primer lugar, nos dedicamos a revisar la literatura sobre el tema, tanto en cuanto a teorías como en cuanto a investigaciones existentes (Capítulo VI). Nos ocupamos de la memoria entendida no como un conjunto de medidas experimentales sino como un proceso, para cuya medición pueden ser consideradas otras medidas indirectas que no son estrictamente de memoria.

El papel de la memoria sobre la creación y mantenimiento de imágenes sociales parece evidente cuando se trata de grupos sociales de muchos miembros y, no habiendo disponible información conjunta o estadística sobre los mismos, nuestra imagen se ha de basar tan sólo en los miembros que podamos recordar. Sin embargo, la relación dista de ser lineal; hay investigaciones que muestran cómo determinados juicios sociales, especialmente los referidos a las dimensiones más usuales y socialmente más relevantes, se hacen 'en directo' a medida que tiene lugar la percepción y son por tanto independientes de la memoria de los casos concretos.

Además, un juicio aplazado puede también estar afectado por otro juicio previo antes que por el recuerdo de los casos o episodios en los que este último se basó; hay autores que afirman que la recuperación de este juicio previo es cognitivamente más económica que la memoria de todo el material. Por tanto, el papel de la memoria, que parece evidente, no es tan directo ni automático como en principio pudiera parecer.

Otra consideración importante es que el mejor recuerdo de una información determinada no implica que su influencia sobre el

estereotipo sea necesariamente mayor. Y ello es así porque los mecanismos que tienden a la autoperpetuación no van siempre de la mano, sino que a menudo se oponen entre sí. Por ejemplo, el largo proceso de atribución de un acto desconfirmante que antes citamos y que suele desembocar en una atribución externa determina por un lado un muy buen recuerdo de este hecho, pero por otro una pérdida del valor del mismo como evidencia generalizable al grupo.

Pocas investigaciones se han dedicado al papel de la memoria en la formación de estereotipos. Entre estas podemos citar las que intentan ver cómo la saliencia de determinados casos, basados por ejemplo en su extremosidad, es tomada como índice de frecuencia y significa por ende la sobrerrepresentación de los mismos en la imagen general. A este fenómeno se le conoce como principio de la disponibilidad y, en el caso de la extremosidad, determinaría que los casos extremos fueran vistos como más representativos del grupo de lo que correspondería a su frecuencia real.

Otra línea de investigación en este sentido es la de las correlaciones ilusorias provocadas por sucesos que son infrecuentes en dos dimensiones a la vez. Si un miembro de un grupo infrecuente lleva a cabo una conducta infrecuente, esta asociación será especialmente saliente y provocará que dicho tipo de conductas les sea atribuida al grupo con mayor frecuencia de la real. Esta correlación originada por un sesgo en el proceso cognitivo podría devenir en la creación de estereotipos, normalmente negativos porque se supone que lo infrecuente es lo negativo, sobre minorías sociales. La posibilidad de que este mecanismo aséptico pueda explicar la creación de estereotipos

sobre grupos en la realidad social nos parece remota, y desde luego resulta inútil para entender por qué son las minorías marginadas en la sociedad las que son estereotipadas de modo negativo pero no así las minorías dominantes. La validez interna de los propios experimentos sobre los que se asienta esta teoría no nos resulta demasiado sólida, y ofrecemos otra posible explicación parcial alternativa a los mismos en términos de una simple regresión a la media.

La literatura sobre la influencia de la memoria en el mantenimiento del estereotipo sí es, en cambio, abundante.

Los principios teóricos sobre los que se basa son diversos, pero predominan los modelos esquemáticos que afirman que toda información que esté vinculada a un esquema recibirá un procesamiento preferente del cual se desprenderá un mejor recuerdo. El estereotipo funcionaría aquí como un esquema. Esto se ha aplicado preferentemente a la información confirmatoria pero no hay razón teórica por la que no pueda aplicarse también a la desconfirmatoria. Experimentalmente se encuentra un recuerdo alto de la información esquemática, que engloba tanto a información efectivamente presentada como a información convergente falsamente recordada que no apareció en realidad en los estímulos.

El efecto de la memoria selectiva puede deberse tanto a la codificación como a la recuperación de la información. En este último caso, el proceso se suele definir como reconstrucción si termina en un recuerdo acertado y como sesgo si el recuerdo es erróneo. En nuestra opinión esto no son sino dos extremos de un continuo de riesgo en el recuerdo, que determinan un mayor o

menor grado de éxito en el mismo. Mientras para los psicólogos el recuerdo selectivo erróneo o inventado constituye un sesgo que hay que eliminar de los estudios de memoria, para los científicos sociales ambos procesos tendrían una gran relevancia social y desembocarían en una perpetuación de los estereotipos, independientemente de si la información es acertadamente recordada o inventada.

A las teorías esquemáticas que suelen defender un mejor recuerdo de lo confirmatorio se oponen aquellos que apuestan por la teoría de los niveles de procesamiento. Según este principio, los elementos inconsistentes o desconfirmatorios despiertan una necesidad de integración con la impresión general que desencadena procesos como la atribución causal que explique la inconsistencia. Estos procesos de integración suponen que estos elementos desconfirmatorios reciben en la codificación más vinculaciones con otros ítems, tanto confirmatorios como desconfirmatorios, y que merecen en cualquier caso una mayor atención y más tiempo de procesamiento.

Todo esto redundaría en una memoria preferente de estos elementos desconfirmatorios o contraestereotípicos, aunque como hemos dicho antes esto no implica que tengan un peso mayor en la conformación del estereotipo.

La existencia del procesamiento esquemático y de los niveles de procesamiento significaría que la superior memoria para la información confirmante y la desconfirmante vendría avalada por mecanismos distintos en cada uno de los dos casos. Esta línea queda reforzada por algunos estudios experimentales que encontraron que la ventaja de los ítems inconsistentes era

dependiente de un mayor tiempo de procesamiento de los mismos, o que hallaron que mientras los ítems consistentes parecían estar codificados conjuntamente los inconsistentes gozaban al parecer de una codificación más individual.

El conjunto de investigaciones empíricas sobre el recuerdo selectivo tiene a nuestro juicio tres limitaciones fundamentales.

La primera es que a menudo se citan evidencias provenientes de estudios experimentales que utilizaron información sobre individuos o sobre grupos artificiales creados en el experimento. Consideramos evidente que la naturaleza de informaciones individuales no es comparable a la de miembros de un grupo, por muchas razones: inferencia de los individuos al grupo en el segundo caso, mayor tolerancia a la inconsistencia en un grupo (miembros excepcionales) que en un único sujeto, lo cual puede implicar una mayor atención a lo desconfirmatorio a nivel individual pero no tanto a nivel grupal, etc. De hecho, hay estudios que han obtenido resultados distintos con los mismos ítems conductuales, dependiendo de si éstos eran atribuidos a un único individuo o a miembros de un grupo. Por otra parte, no podemos comparar investigaciones que utilizan grupos inexistentes que se van creando en el experimento, en cuyo caso nos encontramos en el fondo ante la formación de impresiones sobre un grupo nuevo, con aquellas otras que emplean imágenes de grupos reales que ya tiene el sujeto y en las que cree de antemano. Y ello es aún más perentorio si nos estamos ocupando del mantenimiento de los estereotipos, que por tanto deban ya existir previamente.

La segunda gran limitación es la operacionalización de lo

desconfirmante. Bajo el ambiguo epígrafe de 'inconsistente' se esconden situaciones y aun conceptos bien distintos, desde lo contraestereotípico de un grupo a lo irrelevante para el estereotipo. Por ejemplo, a menudo se utiliza como desconfirmante lo estereotípico de otra categoría social, sin comprobar que sea contrario al estereotipo del grupo en cuestión. En nuestra concepción, para poder hablar propiamente de un sesgo confirmatorio en la memoria, esto es, que el recuerdo de los casos que confirman el estereotipo es más elevado que el de los que lo desconfirman, es absolutamente necesario contar con estímulos claramente contraestereotípicos junto a los estereotípicos.

Por último, el tercer problema que hemos encontrado es la carencia de control sobre la memorabilidad intrínseca de los ítems empleados al margen de su carácter de estereotípicamente confirmantes, desconfirmantes o neutros, lo cual puede introducir mucho ruido en la relación y afectar a los resultados.

En consecuencia, en nuestra propia investigación empírica hemos tratado de obviar estos inconvenientes.

Dividimos nuestra exposición de los resultados de las investigaciones en la literatura de acuerdo a las medidas dependientes: recuerdo libre, reconocimiento y estimaciones.

La evidencia de las estimaciones, entre las que destaca la corriente de las correlaciones ilusorias esta vez basadas en la estereotipia, apunta a un mayor recuerdo de la información que confirma el estereotipo comparada con la información irrelevante. De todas formas, hay que tener en cuenta que las estimaciones no son, ni siquiera las de frecuencia, una medida pura de recuerdo

sino que están influidas por otros procesos. Y aunque su naturaleza pueda ser especialmente relevante aquí por cuanto en la realidad cotidiana parecen ser en efecto las estimaciones más que los recuerdos concretos las que nos ayudan a formarnos una imagen de un grupo, sin embargo pueden no ser las medidas experimentales ideales para calibrar un efecto de memoria. Nuestra cautela viene incrementada por un estudio que encontró que las estimaciones globales de frecuencia no estaban relacionadas con el recuerdo concreto de los ítems que formaban parte de las mismas.

Los estudios con recuerdo libre muestran un resultado abrumador en favor de un recuerdo superior de la información relacionada con el estereotipo en comparación con la irrelevante. En cuanto al contraste de información estereotípicamente confirmante y desconfirmante, hay resultados que favorecen tanto a una como a la otra, aunque la mayoría se inclina por el recuerdo confirmatorio. Ello no obstante los problemas antes señalados sobre la ambigüedad de la información inconsistente, que en muchos experimentos no parece que pueda entenderse como contraestereotípica.

Por su parte, los estudios que miden el reconocimiento presentan un panorama más claro en favor del recuerdo estereotípico y no encontramos resultados que favorezcan lo desconfirmante, si bien es verdad que una vez más la manipulación de lo inconsistente rara vez puede entenderse como contraestereotípica.

Los análisis para ver si la influencia en la memoria era debida a un mejor recuerdo genuino de lo estereotípico o a un sesgo en la respuesta daban como resultado, excepto en algún caso que

encontraba una discriminabilidad diferencial de lo estereotípico, que era el sesgo el que provocaba el efecto. Este sesgo podemos conceptualizarlo como una adivinación guiada por el estereotipo.

El hecho de que el reconocimiento arroje un resultado más confirmatorio que el recuerdo libre podríamos interpretarlo quizá como que la incidencia sobre la memoria del material contraestereotípico se da sobre todo sobre el proceso de generación y cuando los ítems ya están 'generados' entonces su papel es inferior. Alternativamente, podríamos pensar que el sesgo adivinatorio, de carácter netamente confirmatorio, se produciría con mayor facilidad en la condición en la que se presentan los ítems, es decir en el reconocimiento.

Por último, examinamos otras cuestiones teóricas presentes en la literatura. Entre ellas podemos destacar dos. La primera es la manipulación del conocimiento del estereotipo antes o después de la presentación de los estímulos para saber si su efecto se ha de dar en la fase de la codificación o basta con que se produzca en la recuperación; el hecho de que unos resultados requieran que el estereotipo se conozca antes de la percepción, mientras que en otros casos es suficiente con que se sepa antes del recuerdo, nos indica que la estereotipia parece actuar sobre ambos procesos.

El segundo punto era que, pese a que la teoría predecía una mayor influencia del estereotipo en la memoria selectiva a medida que transcurría el tiempo y el recuerdo se deterioraba, los resultados experimentales demostraban un efecto constante en el tiempo.

Por último, presentamos una batería de estudios experimentales

propias (Capítulo VII) con la doble intención de aclarar el efecto del recuerdo selectivo de la información estereotípica, y de ampliar el enfoque social del mismo de dos formas: mostrando cómo el consenso social podía tener efectos cognitivos independientemente de las creencias del sujeto; y considerando cómo la relación intergrupala podía incidir sobre el proceso. Por fin, también pretendíamos mostrar en relación a las correlaciones ilusorias que la influencia sobre las mismas de procesos sociales como los estereotipos era superior a la de meros rasgos del contexto formal como la infrecuencia. En los tres primeros estudios fuimos conformando nuestro paradigma básico, que ofreció un resultado de clara superioridad del recuerdo estereotípico sobre el irrelevante. Paralelamente, se comprobó que el grado de acuerdo individual con las atribuciones de rasgos estereotípicos al grupo no guardaba relación con la memoria individual para esos rasgos. A nivel grupal, sin embargo, los rasgos más atribuidos eran los más recordados y existía incluso una cierta linealidad en la relación entre ambas variables.

Nuestras hipótesis no se cumplieron porque no hallamos relación tampoco entre nuestras escalas que medían el grado de conocimiento del estereotipo y la memoria. A pesar de ello, resultaba evidente que existía en la atribución de rasgos a un grupo social una estructura consensual, aunque los sujetos no parecían reconocerla, que mediaba el recuerdo selectivo de los elementos que se integraban en la misma. Esto significa que el consenso social tiene efectos cognitivos, como preveíamos, por encima del acuerdo individual. A nivel práctico, esto tiene notables consecuencias para la autoperpetuación.

Si la información que encaja en un estereotipo es mejor recordada incluso por quienes no creen en ella, la potencialidad de perpetuación del estereotipo, e incluso de extensión a aquellos que en principio lo rechazan, se incrementa.

En el cuarto estudio obtuvimos, confirmando otros resultados de la literatura previa, que el efecto de la estereotipia sobre el reconocimiento selectivo (aunque no sobre el recuerdo libre) era mayor cuando las condiciones de percepción eran más difíciles: había muy poco tiempo para percibir cada rasgo y no se avisaba de que se preguntaría por el recuerdo de los mismos. Las instrucciones de memoria explícita permiten el uso de estrategias mnemotécnicas e igualan la atención prestada a cada ítem, independientemente del contenido. Cuando no existía esta intención previa de recordar --algo que desde luego no existe para la mayoría de las informaciones que recibimos cotidianamente-- y la percepción había de hacerse en muy poco tiempo --asimismo una situación que tiene parangón en muchos contextos cotidianos--, el recuerdo selectivo estereotípico era máximo. De aquí se desprende pues que la memoria selectiva tendrá numerosas posibilidades de manifestarse en la vida real.

El quinto estudio, obtenía una confirmación de los resultados de la literatura en el sentido de que el efecto se mantenía constante una semana después de producirse la percepción pese a la obvia caída del recuerdo en general. Así pues, el paso del tiempo no acentuaba el recuerdo selectivo a pesar de las teorías en contrario. Sin embargo, la naturaleza del mismo sí cambiaba ligeramente a través del tiempo: la discriminabilidad del material estereotípico se mantenía mientras que la del material

neutro disminuía, pero esto se compensaba porque el criterio en el caso de los ítems neutros evolucionaba relativamente hacia una mayor tendencia a reconocer los ítems presentados como originales. Esta tendencia diferencial no lograba sin embargo evitar que el criterio para los ítems estereotípicos fuera aún entonces mucho más permisivo que el de los ítems neutrales y aceptara muchos más ítems como originales.

Al mismo tiempo los estudios cuarto y quinto mostraban, en contra de la mayoría de la literatura existente, que el efecto estereotípico se debía no sólo a este criterio más laxo que tendía a aceptar más ítems como previamente presentados y que podemos traducir en clave de adivinación estereotípica, sino también a una mayor discriminabilidad del material estereotípico. Esto significa que el individuo cuando no recuerda exactamente se guía por sus estereotipos en el recuerdo, pero además recuerda mejor ya de partida el material estereotípico que el irrelevante. Esta mejor memorabilidad genuina de lo estereotípico había sido negada por una serie de estudios pero se confirma sistemáticamente en los nuestros. El sexto estudio introduce por primera vez información contraestereotípica y un nuevo diseño que mejora el control sobre la memorabilidad de los ítems usados, mediante la comparación entre grupos reales y grupos artificiales. El resultado es una vez más el recuerdo de la información estereotípicamente relevante comparada con la irrelevante.

En cuanto a la candente cuestión del recuerdo estereotípico comparado con el contraestereotípico, los dos tipos de información alcanzan un nivel de acuerdo similar. Se confirma la

bondad del diseño por cuanto esta conclusión hubiera sido distinta de no haber controlado la memorabilidad de los ítems. Por su parte, la importancia que el sujeto concede a cada dimensión descriptiva no incide sobre el recuerdo selectivo.

El octavo estudio utiliza un paradigma distinto para afrontar el problema, y pide a los sujetos que recuerden los ítems de una escala de actitudes que se les ha pasado previamente. Aquí, los ítems se refieren tanto a las atribuciones a un grupo social como a la actitud ante el mismo, y son casi todos confirmatorios o desconfirmatorios de acuerdo a la actitud de cada sujeto. La evidencia en favor de un mayor recuerdo libre confirmatorio es muy débil. En las estimaciones por porcentajes aparece otro resultado parcial en la dirección de la información confirmatoria, pero sin relación con el aparecido en el recuerdo libre. Esto confirma por un lado la improcedencia de emplear estimaciones globales de frecuencia como estimadores de la incidencia de la memoria selectiva, y por otro el argumento ofrecido en la literatura de que los juicios evaluativos se hacen en directo y sin dependencia de la memoria.

De estos dos últimos estudios descritos se desprende la conclusión de que la memoria selectiva afecta tanto a la información estereotípica como a la contraestereotípica, y no puede hablarse de un predominio claro de la primera sobre la segunda. La autoconfirmación de los estereotipos por la vía de la memoria cabría entenderla entonces como afectando a unas determinadas dimensiones, tanto en su polo confirmatorio como en el desconfirmatorio. Este mecanismo dificultaría la reestructuración de un estereotipo en razón a otras dimensiones

distintas de las que ya contiene, a pesar de que los miembros del grupo manifestaran conductas correspondientes a estas nuevas dimensiones. Las dimensiones de percepción social de un grupo social estarían así constreñidas por el estereotipo presente.

El estudio número siete halló que una serie de variables sociales como son la evaluación del exogrupo, el grado de contacto y conflicto con el mismo, así como el grado de influencia que tiene en la vida propia, no afectaban en absoluto al efecto de la memoria selectiva, contra lo esperado. Este efecto manifestaba una gran robustez y parecía venir explicado cognitivamente al margen de estas variables sociales. Sin embargo, el efecto tiene un componente paradójicamente social como hemos visto anteriormente, puesto que es el consenso social en la creencia, y no la creencia individual, el que lo genera.

Por último, el noveno estudio encontraba que el efecto de la infrecuencia sobre la correlación ilusoria era débil y se limitaba a las estimaciones de frecuencia. El hecho de que no apareciera en las pruebas de recuerdo, sumado a la bajada en la estimación de la casilla más frecuente, abona la posibilidad de una regresión a la media que apuntamos en un principio.

De paso, queda reflejado de nuevo lo inapropiado de usar estimaciones globales de frecuencia como medidas de memoria.

El efecto de la memoria en la correlación ilusoria parecía más fuerte que el de la infrecuencia, aunque no se daba en todos los casos. Su incidencia resultaba más fuerte en las medidas de memoria que en las de estimación, confirmando que este efecto sí tenía su origen en la memoria selectiva.

Con todo esto, nos reafirmamos en la creencia en la escasa

fuerza y relevancia social de la correlación ilusoria basada en la infrecuencia. Paralelamente, confirmamos también nuestra convicción de que la memoria selectiva juega un papel importante en el mantenimiento de los estereotipos pero no tanto en su creación.

En cuanto a la metodología de los estudios en este campo, incluyendo los propios, se da una excesiva dependencia de la metodología experimental.

Por tanto, en lo referente a la prosecución de esta línea de investigación recomendaríamos una mayor inclinación hacia los estudios de campo, una vez establecidos experimentalmente los fundamentos del proceso. Los estudios de campo suelen ser más costosos, pero tienen grandes ventajas: mayor realismo, naturalidad, validez ecológica, y la imposibilidad de que el individuo piense que los estímulos experimentales han sido contruidos deliberadamente a partir del estereotipo, y utilice esto como una clave en el recuerdo.

Asimismo para la futura investigación en la disciplina recomendamos una mayor atención a otras variables no cognitivas, como las sociales, incluso cuando se aborde el funcionamiento cognitivo de los estereotipos.

En definitiva, el proceso de perpetuación de los estereotipos en general tiene visos de solidez porque, como hemos visto, los procesos que privilegian a la información contraestereotípica en el recuerdo tienden simultáneamente a su pérdida de valor como evidencia generalizable al grupo. Esto unido a la alta memoria de la información confirmante presenta un panorama en que la

autoconfirmación de los estereotipos puede ser vista como probable.